

وكنوز حسين شقيقا

# BODY Language



لغة الجسد

في الإعلام



طور مستقبلك الإعلامي بمعرفة

لغة الجسد

# في المجال الإعلامي

إعداد

دكتور حسنين شفيق

دار فكر وفن

للطباعة والنشر والتوزيع

٢٠١٢



لغة الجسد في المجال الإعلامي  
BODY LANGUAGE IN MEDIA

تطلب مؤلفات الدكتور حسنين شفيق من :

دار فكر وفن

للطباعة والتشريع والتوزيع

موبايل ٠١٠٠٨٦٢٨٧٢

DR.PROF2012@YAHOO.COM

رقم الإيداع : ٣٦٩٦٦ / ٢٠١١

الترقيم الدولي : ١-٦٦٦-٢٨٧-٩٧٧

الطبعة الأولى : ٢٠١٢

تصميم الغلاف

د. حسنين



حقوق النشر والطبع والتوزيع محفوظة للناشر - ٢٠١٢

لا يجوز نشر جزء من هذا الكتاب أو إعادة طبعه أو اختصاره بقصد الطباعة أو  
اختزان مادته العلمية أو نقله بأي طريقة سواء كانت إلكترونية أو ميكانيكية أو  
بالتصوير أو خلاف ذلك دون موافقة خطية من الناشر مقدماً .

الناشر

دار فكر وفن

للطباعة والتشريع والتوزيع

## بسم الله الرحمن الرحيم

قال الله تعالى "وأنه هو **اضحك وأبكى**" (النجم : ٣٩)

قال الله تعالى (فصكت **وجهرها** وقالت عجوز عقيم) (الذاريات ٣٩ )

قال الله تعالى (قَالَ الَّذِي عِنْدَهُ عِلْمٌ مِّنَ الْكِتَابِ أَنَا آتِيكَ بِهِ قَبْلَ أَن يَرْتَدَّ إِلَيْكَ **طَرْفُكَ** فَلَمَّا رَآهُ مُسْتَقِرًّا عِنْدَهُ قَالَ هَذَا مِن فَضْلِ رَبِّي لِيَبْلُوَنِي أَأَشْكُرُ أَمْ أَكْفُرُ وَمَن شَكَرَ فَإِنَّمَا يَشْكُرُ لِنَفْسِهِ وَمَن كَفَرَ فَإِنَّ رَبِّي غَنِيٌّ كَرِيمٌ) النمل ٤٠

قال الله عزوجل عن سليمان (حَتَّىٰ إِذَا اتَوَا عَلَىٰ وَادِ النَّمْلِ قَالَتْ نَمْلَةٌ يَا أَيُّهَا النَّمْلُ ادْخُلُوا مَسَاكِنَكُمْ لَا يَحْطِمَنَّكُمْ سُلَيْمَانُ وَجُنُودُهُ وَهُمْ لَا يَشْعُرُونَ **فَتَبَسَّمَ ضَاحِكًا** مِنْ قَوْلِهَا وَقَالَ رَبِّ أَوْزِعْنِي أَنْ أَشْكُرَ نِعْمَتَكَ الَّتِي أَنْعَمْتَ عَلَيَّ وَعَلَىٰ وَالِدَيَّ وَأَنْ أَعْمَلَ صَالِحًا تَرْضَاهُ وَأَدْخِلْنِي بِرَحْمَتِكَ فِي عِبَادِكَ الصَّالِحِينَ ) النمل ٥

قوله تعالى " وَمَا أُوتِيتُمْ مِنَ الْعِلْمِ إِلَّا قَلِيلًا " الإسراء ٨٥.

صدق الله العظيم



## إهداء

حبيبتي

و زوجتي

رجعوني عنك لأيامي التي راخوا  
علموني أندم على الماضي وجراحه  
التي شفته قبل ما تشوفك عنه  
عمر ضايح يحسبوه إزاي عليّ  
انت عمري التي ابتدي بنورك صباحه  
قد ايه من عمري قبلك راح وعدّي  
هات عنك تسرح في دنيتهم عنه  
هات ايديك ترتاح للمستهم ايديه  
التي شفته قبل ما تشوفك عنه  
عمر ضايح يحسبوه إزاي عليّ  
ابتديت دلوقت بس أحب عمري  
ابتديت دلوقت اخاف لا العمر يجري  
كل فرحه اشتاقها من قبلك خيالي  
التقاها في نور عنك قلبي وفكري

حبيبك

وزوجك





## مقدمة

'تعد لغة الجسد وسيلة اتصال مهمة بالآخرين ، نستخدمها جميعاً بشكل يومي. لذلك فإن تعلم كيفية فهم لغة الجسد واستخدامها بطريقة فعالة ، قد يحسن من علاقتك بالآخرين ، بدرجة كبيرة وفي محيط أسرتك ، أو جيرانك أو ما شابه ذلك ، كما قد يساعدك على تخطي و التعامل مع المواقف المختلفة ، التي نتعرض لها في عمالك .

قراءتك للغة الجسد ، سوف يساعدك هذا ، على تعلم فن وأسرار لغة الجسد بسهولة ، وإتقانها بكل مهارة ..

لغة الجسد ، هي وسيلة التواصل بين الناس بدون الكلمات المحكية، التي نستعملها في كل جوانب التعامل مع الآخرين، هل تصدق ، بأنه في الأوضاع الحياتية الحقيقية أن ٦٠% إلى ٨٠% من الرسائل التي نحولها للآخرين ، تنتقل من خلال لغة الجسد، وأما الكلمات الفعلية في التواصل ، فهي تمثل بنسبة ٧٠% فقط ..

لغة الجسد ، في علم النفس ، هي تلك الحركات التي يقوم بها بعض الأفراد مستخدمين أيديهم ، أو تعبيرات الوجه أو أقدامهم ، أو نبرات صوتهم ، أو هز الكتف أو الرأس ، ليفهم المخاطب بشكل أفضل ، المعلومة التي يريد أن تصل إليه ، وغالباً تستعمل من قبل شخص غير قادر عن التعبير عن نفسه بالكلمة، فيعمل على إيضاح كلماته بحركات من يديه أو جسمه بشكل أو بآخر، أو أن الشخص المستقبل للكلمات من المرسل ، لا يستطيع استيعاب كلام المرسل إليه فيحاول المرسل إيضاح كلماته للمستقبل ، ببعض الحركات التوضيحية ..

يستخدم المعلمون في المدارس والأساتذة في الجامعات ، هذه الوسيلة في الفصول الدراسية لتساعدهم في نقل معلوماتهم للطلبة ، وكذلك يستخدمها الطبيب للمريض أو بالعكس في حالات مرضية خاصة. ويستخدمها المهندسون حينما يريدون إعطاء التعليمات للعمل ، خاصة إذا كانوا في مواقع بعيدة عن

## [مقدمة]

المهندس في الموقع . ويستخدمها الرئيس لمروسته أو صاحب العمل لعماله، وقد يفهمها أكثر، ضعاف السمع أو ذوي الاحتياجات الخاصة : ويستخدمها الإعلاميون في عملهم ، ويمكن نقل المعلومة بواسطة جزء معين من الجسم كالعين أو الحواجب أو الأنف أو الأذن أو الجبين أو الأكتاف أو الأصابع أو الوجنتان .

ومن الجدير بالذكر أن نذكر أنه قبل هذا وذاك ، كان القرآن معلماً للرسول " صلى الله عليه وسلم " كمثالاً للقائد الحكيم من حيث مهارات التواصل ولغة الجسد ، فقد كان " صلى الله عليه وسلم " حين يستمع إلى أي شخص يميل بكامل جسده ناحيته ، مما يدل على اهتمامه بكلام الشخص الآخر.

كما كان الرسول الكريم يستخدم كف اليد كاملاً مفرداً حينما يتحدث ، بينما كان يحذر من استخدام الإصبع خاصة إصبع السبابة ، والذي يستخدم في التهديد والوعيد فقط لعدو أو لبلد معاديه ..

## لماذا لغة الجسد في المجال الإعلامي ؟

أولاً : لأهمية لغة الجسد بصفة عام فتختلف رنود الأفعال والسلوكيات اللفظية وغير اللفظية بتنوع البشر وتعدددهم، وبعد التواصل غير اللفظي أحد أهم أنواع الاتصال التي تحدد غالباً شخصية الفرد وميوله، فعبّر الإيماءات والحركات التي تصدر عفوية عن شخص ما، يستطيع آخرون قراءة أفكاره بصورة أبلغ من التحدث بعبارات طويلة ..

ثانياً : ولغة الجسد في الإعلام المرئي ، لا تقل أهمية عن اللغة الصوتية ، بل إنها تتفوق عليها أحياناً ، لا سيما وأن تعابير الوجه وحركة اليدين والرأس والجزء الأعلى من الجسم بشكل عام ، تمثل مفتاحاً حقيقياً لقراءة ما يدور في داخل الإعلامي أو الضيف بخاصة المسؤولين ، الذين يحاولون ضبط إيقاع الحركة ، لإخفاء توترهم الداخلي والتمويه على المشاهد ، بإظهار التماسك ورباطة الجأش..

ومعلوم أن عملية تحريك اليدين والرأس أكثر مما ينبغي أمام عدسة

الكاميرا ، نشي باضطراب داخلي ، أو بضعف الموقف الذي يرفع عنه الصديق أو يسعى لتعويقه ، من هنا تعطي وسائل الاعلام الأجسدية اهتماماً كبيراً بلغة الجسد ، فيما يقوم خبراء بتوجيه وإرشاد المسؤولين حول كيفية الظهور أمام الكاميرا ، والاقتصاد في الحركة ، لكي لا يمر ذلك بالمصادفة.

ثالثاً : على الإعلام في كل مجال العمل الإعلامي أن يكمل فك شفرات لاتصال الأربع : الانصات ، والاستماع إلى الآخرين ، والحديث ، شفرة لغة لجسد ، وشفرة تعبيرات الوجه " وسوف يتم تناول هذه الشفرات بشئ من التفصيل في فصول الكتاب " . فلا يكفي أن يجيد الإعلامي لإنتيخ مثلًا من تلك الشفرات ويجهل الأخرتين ، كما أن بمعرفة الإعلامي بهذه لشفرات يصبح بالإمكان اكتشاف إلى أي من الأنماط تكون عليها الشخصية المتحاور ، أو الضيوف أو حتى الجمهور ..

رابعاً : معرفة الإعلامي بهذه اللغة يمكنه من كيفية التواصل بفاعلية ، وكيف يقدمون أنفسهم للمشاهد والضيوف ، ويحسنون من طريقة كلامهم ، ويتغلبون على الأخطاء البسيطة - ولا أقول الكبيرة - التي نكتنف حديثهم ، وتتعلق بمدى معرفتهم بلغة الجسد من عدمه ، كما أنها تزيد من ثقتهم بأنفسهم ، فهناك - كما سنقرأ من فصول الكتاب ، علاقة وثيقة بين لغة الجسد والصوت وتعبيرات الوجه ..

خامساً : إن الاهتمام بلغة الجسد عنصر أساسي لكل إعلامي يواجه الجمهور سواء كانت المواجهة مباشرة معه ، أو غير مباشرة عبر كاميرات التلفزيون ، مثل مواجهة المذيع أو مقدم البرامج أو المتحدث الرسمي وتمتد هذه الأهمية من اللقاء المباشر " وحيا لوجه " في الندوات وللمؤتمرات إلى اللقاء غير المباشر عبر شاشات التلفزيون . ومن مهم الإشارة إلى أن لغة الجسد للإعلامي احتياج أساسي ، سواء كان أثناء مجريات عمله قبل التسجيل أو البث أو بعده ؛ لأن الإعلامى مطالب باستخدام لغة جسد صحيحة وسليمة ، بدءاً من خروجه من منزله ، ومروراً بقلائه بزملاء العمل أو بالجمهور أو بضيوفه ؛ لأن الإعلامى غالباً هو شخصية معروفة مضالفة بالانتران والوقار ، سواء أثناء مجريات العمل أو قبله أو بعده ..

سادساً ، وعلى الرغم من أهمية لغة الجسد ، إلا أن المظهر الخارجي الذي يؤثر هذه الإنفعالات والإيماءات يمكن له أن يعزز أو يضعف من تأثير استواصل عبر اللفظي، ما يعني ، «أهمية تفادي ارتداء الملابس غير اللائقة، أو وضع ماكياج أو عطر مبالغ به، ما يعطي الإشارة الخاطئة، ويشعر الأحرار بعدم جدية الإعلامي، أو أخذها على محمل الحد والاحترام الذي تستحقه».

سابعاً : لغة الجسد يحتاجها ويجب أن يتعلمها المتدرب الصحفي ، والمحرر لصحفي ، والقائم على الإخراج الصحفي ، والمصور الصحفي ، ومصورى صحافة الفيديو ، ومصور التلفزيون ، والمذيع ومقدم البرامج ، والمخرج التلفزيوني ، ورسام الكاريكاتير ، ومصمم الإعلانات ، والمتحدث الإعلامي ، ورجل العلاقات العامة ، والمحلل ، ومجري لمقابلات ، والمفاوض ، كما يحتاجها الإعلامي الذي يعمل في مجال الاتيكيت والبروتوكول .. كما سنرى في التضيقات الخاصة بهذه المجالات جميعها ..

ولغة الجسد والمعرفة بها : ليست مقصورة على المعالجين أو الروحانيين - كما يظن الكثيرون - أو على المثقفين أو الذين لديهم حدس بالبداهة ، فكل شخص يستطيع تعلمها ، وتعلم كيفية تقييم أي موقف جيداً ، حتى يعمل على تحسين وتطوير نفسه حياتياً ومهنياً ..

وللأسف الشديد ، بالرغم من أهمية لغة الجسد في كل المجالات لحياتية بصفة عامة ، وفي المجال الإعلامي بصفة خاصة ، إلا أن الاهتمام بلغة الجسد تعنياً وتفهماً وتدريباً يعاني من إشكاليات عديدة منها على سبيل المثال عدم إدراك أهميته ، كما نفتقد المكتبة العربية الكتب والمطبوعات وخاصة في مجال الإعلام ..

وعلى "الصعيد الآخر" بدأ استخدام مهارات البشرية ولغة الجسد في  
لعالم الغربي وتحديدًا في الولايات المتحدة الأمريكية منذ عام ١٩٦٠.  
وقد عانت مؤخرًا مجلة أهل كليرو بمدرسة المهارات استشرية  
وخبيره لغة الجسد " رغداء السعيد " لكي تقدم للقراء قراءة وتحليل  
موضوعي لمهارات التواصل ولغة الجسد لمن يرشحون أنفسهم قادة للأمة  
المصرية .. لماذا لم يقدّم أحد من العاملين بالمجال الإعلامي بعمل قراءة  
وتحليل مماثل في موضوعات إعلامية كثيرة للغاية ..

ويأتي هذا الكتاب الأول في موضوعه " لغة الجسد في المجال الإعلامي " .  
محاولة متواضعة - من المؤلف - تضع الذين يعملون في المجال الإعلامي على  
طريق معرفة كيف يقرأوا الآخرين ، من خلال فك شفرات التواصل الأربع  
مكاملة ، ووضعها في إطار واحد ، يسهل على الإعلامي التعرف على الصفات  
التي يمتلكها الضيف والمُشاهد وقبل هؤلاء صفات نفسه ..

داعين الله أن تكون مساهمة علمية نافعة ، لا نبغي منها إلا الفائدة للجميع ،  
وإينغاء مرضاه الله من وراء هذا العمل ...  
والله من وراء القصد ..

دكتور

حسينه شفيق

٢٠١٢





## الفصل الأول

# التواصل .. ولغة الجسد

طور من قدراتك في التواصل من خلال لغة الجسد

يتواصل الناس بشكل واع وغير واع على حد سواء ، ولكن  
الوعي عادة ما ينقل معلومات ذات قيمة إذا انتبهنا له ، وركز  
كل شيء : الأفعال أعلى صوتاً من الكلمات



# ١

## التواصل .. ولغة الجسد

هل تعرف الأساسيات الثلاثة الأولى لعملية التواصل ؟

- ١- إن كل ما نقوم به هو في جوهره تواصل ..
- ٢- عادة ما تحدد الطريقة التي نبدأ بها رسالتنا نتائج عمليات التواصل التي نخوضها ..
- ٣- دائما ما تؤثر الطريقة التي نلقي بها الرسالة على طريقة تلقي الرسالة ..

حتى عصرنا الحالي والشعوب في محاولات جادة للبحث عن أنجح السبل وأفضل الطرق للوصول إليهما مع أن التطور الإنساني قد بلغ درجة عليا في سلم المدنية الحديثة والنهضة الشاملة إلا أننا لا نستطيع القول أننا وصلنا إلى الكمال المطلق

للتفوق والتميز البشري ؛ يرجع ذلك إلى ضعف عملية التواصل والتفاعل بين أفراد المجتمع الواحد الذي انعكست آثاره على المجتمعات المحيطة به لأن أي مجتمع مهما بلغ من التطور التكنولوجي والمعرفي في المجالات الحياتية المختلفة ، لا أنه يبقى متأخرا حتى يقوي ويشد حبال التواصل بين أفرادهِ ولعلي لأحد غير اللغة أنجح طريقة لذلك ، فاللغة ملكة فطرية أودعها الباري عز وجل في خلقه على اختلاف أجناسهم وأوجد عندهم استعدادا فطريا وقاسية لتعلمها وإتقانها وتوظيفها للتواصل مع غيرهم. لمستخميها القدرة على فك وحل عق ورموز شخصيات الآخرين وسبر أغوارهم وجعلهم يكشفون شيئا من خفايا نفوسهم ، وعرائب طبائعهم وطريقة تفكيرهم وأرائهم ومواقفهم فمنذ أن وجد الإنسان على وجه المعمورة وهو يسعى دون انقطاع ليرقى بنفسه وبلعنه وبقدراته للتواصل مع أقرانه وبيئته. ففتح عن هذا السعي المتواصل تطوير مهاراته وقدراته الاتصالية وبالتالي ظهور أشكال متنوعة وطرق مختلفة للإتصال على سبيل المثال لا الحصر ما يكون لفظيا كاللغة وما يكون

حسبنا كالأشياء في حين أننا نجد خبراء التواصل الإنساني قد كشفوا العطاء عن جوهرية لا تُنَمَّن وهي أجسادنا التي تحتل كل عضو فيها مكانه المناسب وقبب كل حاسة فيها بوظيفتها المتوطة بها على أكمل وجه تملك لفره على التواصل بشكل يفوق قدرة اللغة على ذلك دون أن نشعر أو نحس بشئ اسميب هذه العملية بلغة الجسد لأنها تمكن القائم بالاتصال من إيصال رساقه للمنقي و لقيام بعملية التعددية العكسية (رجع الصدى) دون اللطق بحرف واحد نعتمد في أليتها بشكل كلي على حركات أطراف الجسد و تعبير الوجه وإيماءاته ففي ثلاثينيات القرن الماضي قدم الممثل شارلي شابلين مجموعة من الأفلام نتي لعب فيها شخصية الصعلوك فأحبه الجمهور بالرغم من أنه كان فنانا صامتا استبدل الكلمات بالأفعال فكل حركة أو إيماءة تصدر عن أجسادنا حدد لها الخبراء معنى وأوجدوا لها أسبابا نفسية وأبعادا فلسفية ومنطقية .

يُعد لتواصل رحلة استكشافية لا نهاية لها ، رحلة لاستكشاف أنفسنا و استكشاف الآخرين . وبإمكاننا أن نراقب أنفسنا ومن حولنا وهم يتواصلون كل يوم ويتعلمون كيفية التواصل بمزيد من الوضوح والنجاح والرقى .. ويعتبر التواصل جزءا أساسيا من حياتنا . فالتواصل بجميع أنواعه ، شفهي أو المكتوب ، الرمزي ، وغير اللفظي ، يشكل الجزء الأكبر من كل ما نقوم به في حياتنا . بل إن معظما يقضي ما بين ٥٠% إلى ٧٥% من أيامه في التواصل سواء كتابة أو وجها لوجه ، أو مع أنفسنا أو عبر الهاتف .. كما أن التواصل أمر أساسي لنجاحاتنا .. فبفضل التواصل يمكننا تحقيق العديد من أهدافنا وطموحاتنا ..

ويتواصل الناس بينهم وبين بعض من خلال لغتين مختلفتين تماما ، رغم بفاقهم في المعاني والدلالات اللتين ترسلانها . إحدى هاتين اللغتين هي لغة لكلام اللفظية المنظوقة ، والتي يستخدمها البشر - بأصواتهم - من أجل تبادل لمعلومات والتعرف على حقائق ومسميات الأشياء ، والتعبير المنطقي وحل لمشكلات ويمكن كتابتها ، والثانية وهي لغة الجسد وهي التي يستخدمها البشر - بجسادهم - لا شعوريا ، وهي اللغة الأبلغ في التعبير عما بداخل الإنسان من مشاعر وإفعالات ، كما أنها المحددة للعلاقات المتبادلة فيما بين البشر ، وسعد

ظاهرة تكشف عن قوة التواصل بينهم وبين بعض ، وبينهم وبين الكائنات الأخرى ، وهي لغة تعتمد على محزور من الخبرات والتصورات والذكريات والتجارب التي يتلقاها الإنسان عن طريق حواسه واستجاباته لكل المثيرات التي تتحدد عن طريق إدراكه ووعيه .. وهي اللغة الجديرة بالاهتمام على نحو جبر من جانب الممثلين والراقصين والممثلات بالإشارات وغيرهم من الفنانين المؤثرين ..

ومن ثم فالأوضاع الجسدية والإيماءات والإشارات تعد جميعاً قوت غير لفظية يتم التفاهم بل والتخاطب بها والتواصل بين البشر ، فضلاً عن ذلك فإنها تشكل في مجملها مجموعة من الدلالات من خلال النظم المعنوية الثقافية ، على اعتبار أن التواصل بين البشر يرتبط أساساً بالممارسات والسلوكيات الاجتماعية ، وبما هو متفق عليه بين أفراد المجتمع الواحد من ناحية ، وبما هو فطري غريزي يشترك فيه الجنس البشري كله في مختلف الثقافات من ناحية أخرى .. لذا لا بد من الأخذ في الاعتبار عند قراءة دلالات لغة الجسدية للإنسان أن نميز بين الإيماءات الجسدية ذات الأصل البيولوجي ( البدائية ) ، وبين الإيماءات المكتسبة ثقافياً أو اجتماعياً أو تلك التي يتم تعديلها بما يتفق مع السعابر واللباقة الاجتماعية ومن ثم يجب الوعي بالشفرات والرموز المحلية لكل مجتمع ..

#### كيف تنجح في عمليات التواصل

وتعتبر لغة الجسد اللغة الأولى التي يفهمها الإنسان ويعبر بها أيضاً .. هل تعلم أن ٨٠% من تكوين جسم الإنسان عبارة عن ماء ؟ هذا صحيح ، فنحن جميعاً متطيفون بنسبة ٨٠% ، وما يجعلنا مختلفين عن بعضنا لبعض ليس الطول أو العرض أو لون الشعر ، ولكن هو ما بداخلنا : ما في عقولنا ، وما في قلوبنا ، في قيمنا ومعتقداتنا وأفكارنا ..

وفي هذه القيم والمعتقدات والأفكار ، نترسخ بداخلنا خلال مرحلة الطفولة من قبل أبائنا وأمهاتنا وإخوتنا وأصدقائنا والخبرات الأولى التي نمرسها . ومع مضي الإنسان في الحياة واحتكاكه بها ، تتسع دائرتها ويبدأ في تعديلها وفقاً لما يتعلمه من الحياة ، والمجتمع الذي نعيش فيه ، والثقافة المحيطة به ..

إن لغة الجسد ضرورية للتواصل الواضح ، بل إن الطريقة التي نقي بها أية رسالة تصهم بنسبة تزيد على ٩٣% في تشكيل معناها .. فأي اللغتين نصو عندما نعبّر كلمات شخص عن شيء ، ولغة الجسد عن شيء آخر ؟ لغة الجسد تأتي في المقدمة في ترتيب العناصر المكونة للمعنى .. إذا فهي لغة من نسيده تعلمها ، وأن لنقنها ..

لغة الجسد لها دلالاتها وقراءاتها، وهناك من يتخصص في هذا العلم، الذي هو شديد الارتباط بعلمي النفس والاجتماع، لأن الحركة ترتبط بالحالة النفسية، علماً أن هناك حركات ذات طابع عريزي وأخرى مكتسبة، حيث تدخل على هذا الصعيد بين علمي النفس والاجتماع فيطلق دكتور " مايكل أرجيلي " أحد أبرز الباحثين في علم النفس في مجال لغة الجسد على ذلك " اللغة الصامتة " ، وعلى الرغم من أن الجزء الأكبر من هذه اللغة الصامتة يتم خارج دائرة الانتباه الواعي ، فبنا نقيم علاقات ونميتها ونحافظ عليها من خلال هذه اللغة الصامتة .. فعند تقديم معلومات يمكننا أن نتأكد من أن اشارت لغة الجسد التي نرسلها تنقل الرسالة التي نفضدها . كما نستطيع استخدام لغة لجسد لتشجيع الآخرين على التواصل معنا .. أو منعهم من ذلك .. فبالإمكان أن نطرح أسئلة وإنشاء عبارات دون أن ننطق بكلمة واحدة . كما يمكننا أن نحسن لتوقيت لذي نتحدث فيه ونقدر متى نتحدث ومتى يجب أن نمتنع عن الكلام .. متى نوافق ومتى نثروي وباخذ وقتنا في التفكير .. متى نأخذ الأمور ببساطة ومتى نمارس الضغوط ..

أما عند جمع المعلومات فقد يعمل فهم لغة الجسد على تحذيرنا من ظهور بعض المشكلات مثل انعدام التفاهم ، أو وجود خلاف أو نزاع يلوح في الأفق .. ومن خلال لغة الجسد يمكننا انتقاط الإشارات الأولية لحاجة الطرف الآخر إلى الدعم أو تفرقه معنا أو حاجته للتشجيع .. كما يمكن أن نساعدنا على استشعر مدة رتياح الطرف الآخر لما نقول ، أو مدى التزامنا بما يقول ..

وبمكنا أن نعرر تواصلنا مع الآخرين من خلال الوعي بلغة الجسد ، كما أن الجسد يتحدث على العديد من المستويات ويشكل غير واع في العده . وفي أكثر الأحيان يكون هذا النوع من التواصل أكثر وضوحاً من اللغة المنطوقة .



وبإمكانك أن تصبح أكثر قدرة على التواصل الفعال من خلال التحكم في لغة الجسد التي تستخدمها وأخذ مشاعر الآخرين في الاعتبار ...

هل تعلم أنك حين تتحدث للآخرين فإن جسمك يقول أكثر من ما تقول لسانك؟ وأن الفرق بين المتحدث الجيد الذي يجذب كل من حوله بحديثه. والمتحدث السيئ الذي تريد أن تهرب منه، هو في طريقة تحكم كل منهما بعضلات وجهه، وحركات يديه، ونبرات صوته..

ففي دراسة قامت بها جامعة أكسفورد ، تناولت طرق توصيل المعنى أثناء مخاطبة اثنين مع بعضهما، ظهرت نتائج لم يكن الإنسان يتصور هـ. وكانت هذه لدراسة مفادح ثورة اجتماعية، واقتصادية، وسياسية، غيرت كثير من معالم التخاطب بين الناس ..

فقد أظهرت الدراسة أن هناك ثلاث وسائل يستخدمها الإنسان لتوصيل المعنى أثناء التخاطب الشخصي، الكلام ، نبرة الصوت، ولغة الجسد. والمفاجأة أن ما كان يعتقد الناس من أن الكلمات هي الموصِّل الأول، فلم تحصل إلا على ١٠% في هذه الدراسة. وحصلت نبرة الصوت على ٣٥% والباقي (٥٥%) كان من نصيب لغة الجسد ..

وقد ظهرت دراسات أخرى بعدها ، تفاوتت النسبة فيها بعض الشيء. لكنها اتفقت جميعاً على أن لغة الجسد تسنحوز على النسبة الأكبر دائماً عند التخاطب مع الآخرين. فقد أجمع الكلام مع نبرة الصوت وحصولاً على ٣٠% فقط في دراسة أخرى، ولغة الجسد 70%

لكن ماذا يعني كل ذلك بالنسبة لنا. فالتلاميذ ، والإعلاميين ، والمعلمين، والبنائير، وكل من له تخصص مهني ، عرف كيف يستخدم هذه الدراسة ، لتستفيد منها لتحويل نتائجها لنجاح ملموس مع الآخرين. لكن ماذا عن الإنسان العادي. هل يستطيع أن يستفيد من تلك المعلومة...

إنها حياة جديدة نقرر أن نعيشها متى ما عرفنا أن الكلمات ليست فقط هي سر المعنى . ولكن الحديث مع الآخرين بكامل جسدينا هو ما سيحل مشكلة التواصل بيننا. وأبداً بقليل من العناية بنبرة صوتنا، وطريقة جلوسنا، وإشارات يدينا، وإسفاتة عينيّنا ، نستطيع أن نمعد كل من جلس ليتحدث معنا. لنبدأ إذن من البداية ...

هو أمّش

١. عدل نور النّدين . لغة الجسد ومهارات الاتّصال للإعلاميين ، مجلة الفكر الإداري ، العدد رقم ٢٠٢، أبريل ٢٠١١

٢. حسن عبدالله : لغة الجسد في الإعلام الاميراني ، رسالة دكتوراة ، فلسطين

3- Kris Cole : **Crystal clear communication** " skills for understanding and being understood ( Australia ,2005)

4-Lilian Gass : **I know what you are thinking using the fuor cods** (Jhon Wiley , 2003) .

5- Le Lowndes : **Instantly Connect with Anyone** " ( Jhon wiley,2002).

## الفصل الثاني ٦

### أبجديات لغة الجسد

كيف يمكن أن تكون لغة الجسد مهمة لنا ؟

قال أحدهم ذات مرة ،

لا يهتم الناس كثيرا بمدى معرفتك

حتى يعرفوا مدى اهتمامك بهم .



## ٢

## أبجديات لغة الجسد

لغة الجسد تلك الحركات التي يقوم بها بعض الأفراد مستخدمين يديهم أو تعبيرات الوجه أو أقدامهم أو نبرات صوتهم أو هز الكتف أو الرأس ، ليفهم المخاطب بشكل أفضل المعلومة التي يريد أن تصل إليه وهناك بعض الأشخاص التحذريين والاكثر حرصاً وأولئك الذين يستطيعون تثبيت ملامح الوجه وأولئك الذين لا يريدون الإفصاح عما بداخلهم فهم المتحفظون ولك يمكن أيضاً معرفة انطباعاتهم من خلال وسائل أخرى .

### جذور لغة الجسد

مثلوا الأفلام الصامتة ، مثل شارلي شابلن ، كانوا هم الرواد في مهارة لغة الجسد ، حيث كانت هذه هي وسيلة التواصل الوحيدة المتاحة على الشاشة . وكانت مهارة كل ممثل تقيم بدى قدرته على استخدام الإيماءات وإشارات الجسد لكي يتواصل مع الجمهور .

على الرغم من استخدام لغة الجسد على مدى ملايين السنين من تاريخ النشوء الإنساني إلا أن مظاهر الاتصال غير اللفظي لم تدرس عملياً على أي مقياس إلا منذ الستينيات من القرن الماضي، خصوصاً عندما نشر دحويوس فاست كتابه عن لغة الجسد عام ١٩٧٠ . فعلى مستوى الدراسات الأكاديمية للغة الجسد يعد كتاب " التعبير عن العواطف لدى الإنسان والحيوان " والذي نشر في عام ١٨٧٢ ، من أكثر الكتب تأثيراً في هذا المجال ، وكان موجهاً للأكاديميين في الأساس . ولكنه أدى إلى الدراسات الحديثة لتعبيرات الوجه ولغة الجسد، وكتب على أثره الكثير من الدراسات الحديثة لتعبيرات الوجه ولغة الجسد، حيث تم تأكيد وإثبات الكثير من افكاره، ومنذ ذلك الحين سحلت البحوث حوائى ميور تلميح وإشارة غير شفوية، وقام البروفسور برد هويسل ببعض

التقديرات المماثلة وتوصل إلى أن الشخص العادي يتحدث بالكلمات ما يذهب عشر دقائق في اليوم الواحد وأن الجملة المتوسطة تستغرق حوالي ثنتين ونصف.

ومدد ذلك الوقت ، لاحظ الباحثون وسجلوا ما يقرب من مليون إشارة ودلالة غير لفظية . وهي دراسة قام بها عالم النفس بجامعة كاليفورنيا بلوس انجلوس البروفيسور ميهرايبيل في الخمسينيات اكتشف أن ٧ % فقط من الاتصال يكون بالكلمات و ٣٨ % بنبرة الصوت و ٥٥ % بلغة الجسد، ولو اختلفت لكلمات ولغة الجسد فإن الفرد يميل إلى تصديق لغة الجسد .

وكان عالم الأنثروبولوجي " راي بيردوستل " رائد الدراسة الأصلية للتواصل غير اللفظي ، وهو ما أطلق عليه " علم حركات الجسد " وقد قام بعمل بعض التقديرات لمقدار التواصل غير اللفظي الذي يجري بين البشر .

يتفق معظم الباحثون على أن القناة الشفهية تستخدم أساساً لنقل المعلومات، في حين القناة غير الشفهية تستخدم للتفاوض في المواقف في ما بين الأشخاص، وفي بعض الحالات كبديل للرسائل الشفهية.

فقد لاحظ دارون في كتابه الكلاسيكي " التعبير عن الانفعالات لدى الإنسان والحيوان " ١٨٧٢ أن الكثير من تعبيراتنا الانفعالية يمكن استنتاجها منطقياً من ميولنا ونزعاتنا السلوكية . فمثلاً حركة الإطباق لمجسم على الأسنان ، أو قصاصات الأيدي هي إشارات واضحة للقتل ، ومن ثم فهي تكشف عن الغضب .

وتتبع نسبة التفاعلات الاجتماعية التي تحدث عن طريق لغة الجسد أو لغة الأداء سير اللفظية . كما يحلو للبعض أن يطلق عليها - نسبة ٦٥% من مجمل التفاعلات ، وكلمة " لغة غير لفظية " تم استخدامها لوصف كيف أن الناس وحتى الأشياء تتعامل معاً وتتصل ببعضها البعض بدون استخدام الكلمات فما هي هذه اللغة بالتحديد ؟ وما هي فوائدها ؟ ومن يستخدمها ؟ وكيف نقرأ ؟



## [ انجديات لغة الجسد ]

تتكون اللغة من عدة رموز وإشارات والتي يجب أن يعرف معناها من يستخدمها ومن يستقبلها ليفسرهما ، كما يجب أن تشمل على بعض أوضاع المتفق عليها مقدما ..

وهذه الرموز غير اللفظية يمكن تصنيفها كلغة ، وهذه الشعارات غير اللفظية تتشابه إلى حد كبير مع تلك اللفظية ، فيمكن استخدامها مع الوسائط اللفظية أو بمفردها ، وهذه الرموز اللفظية واضحة جدا ومتعارف عليها مثل القواعد النحوية أو النحوية ، وغيرها .

مما تتكون لغة الجسد ؟ وما الهدف منها ؟ يصف باترسون ١٩٨٣ وظائف الاتصال غير اللفظي كما يلي :

- ١- تقديم المعلومات .
- ٢- تنظيم التفاعلات .
- ٣- إظهار المودة .
- ٤- تسهيل الخدمات أو تحقيق الأهداف .
- ٥- ممارسة الضبط الاجتماعي ..

وللغة غير اللفظية يمكن أن تستخدم للاتصال الهادف كما يفعل الاتصال اللفظي المنطوق ، ولكنها بوجه عام ترتبط بالجانب غير الواعي بأكثر من اللغة اللفظية ، وقد حدد باترسون ستة عشر حدثا أو أدياء غير لفظي يستخدم في الاتصال . هذه الأحداث أو الأدياء تشمل على المسافة بين الأشخاص ، توجيه الجسد ، حركة اليد ، لغة العيون ، التعامل الذاتي ، ولكي يتم فهم هذه الأدياء ولأحداث ، فلا بد أن يعلم كل من المرسل والمستقبل معنى هذه الرموز في الاتصال غير اللفظي .. ويظن خبراء علم الاتصال بأنه عندما تستخدم لغة الجسد بلاشترائك مع الكلمات ، فإن قراءة التأثيرات غير اللفظية سوف تكون أكثر دقة وفهما من الكلمات عندما تستخدم بمفردها في التعبير عن الانفعالات ، فقد يقول البعض شيئا ما ، ولكن الدلالات والتعبيرات والإيماءات التي يمكن استخدامها مع

## [ أبجديات لغة الصم ]

لكلمات تعطي لطبائعا مختلفا تماما عما لو تم استخدام الكلمات بمفردها ، وكل أنواع الاتصال الشري تبدأ من حدث طبيعي ، وكما هو الحال مع حركة الجسم . فإن محارح لالفاظ وطريقة نطق الكلمات وشدة الصوت كلها تعكس معنى محدد

يمكن تصنيف اللغة غير اللفظية باستخدام أنواع التلميحات المقدمة ، وهذه التلميحات تشمل على : الأفعال المنعكسة ، والإشارات المألوفة ، وبمظاهر ، والإيماءات ، واستخدام الفراغ ...

### الأفعال المنعكسة Reflexive Action

ربما يكون من أسهل وأبسط التلميحات غير اللفظية فهما هو ردود الأفعال غير المقصودة ، مثل تكشير الوجه عند الألم ، والضغط على الأسنان عند الغضب فهي تلميحات تعبر عن الحالة الانفعالية للإنسان بدون أن يعي بها ، والمسئول الأساسي عن إظهار كل انفعالاتنا لآخرين هو الوضع العام للجسم .

### الإشارات المألوفة

هناك تصنيف آخر للتلميحات هو العلامات أو الإشارات التي نتعلمها بالعود أو بالاتفاق الثقافي أو الاجتماعي والإشارات المستخدمة في لغة الصم هي مثال على ذلك ، فوضع اليد وتعبيرات الوجه هي مصطلحات يجب تعلمها لكي يمكن فهمها ، وملاحظتها والتعامل بها والإشارات المستخدمة في المرور هي مثال آخر على ذلك وهذه الإشارات يجب ترميزها سواء أكان لها ارتباط بصري مع طبيعتها أم لا فقد تم الاتفاق على هذه الإشارات ومن المتوقع استخدامها سواء عن طريق التقاليد أو القوانين .. وهناك العديد من المهن التي وضعت إشارات خاصة بها تساعدا للضرورة أو للفائدة ، وهذه الإشارات قد لا تكون معروفة أو معهومة لأولئك الذين لا ينتمون لهذه المهن ، وعديد من الإشارات المألوفة تم وضعها عند استحالة التحدث ، أو عدم جدوى هذا الحديث ، فهناك احتياج لوسيلة اتصال ذات فعليه وكفاءة مما يجعل هذه الإشارات أداة فاعلة في الاتصال وبذعة عوضا عن الكلمات .

## المظاهر Appearance

في كل المجتمعات ، فإن المظهر الشخصي يشكل أحد أهم جوانب شي لتفاعل الاجتماعي ، فالمظهر الشخصي يمكنه أن يعكس معلومات دقيقة أو عر دقيقة من وإلى الشخص الملاحظ وذلك الذي يلاحظه ، فالملابس يمكنها أن تعبر من إدراك الفرد للآخرين وعن الحالة التي يبدو عليها ، كما يمكن أن تحدد هوية الشخص ( ري رجل المشرطة ) ونوقه ، ومنزلته ، وهيبته ، وثيمه ، وشخصيته ، وتجاهاته نحو الآخرين .. ويمكن أن نستنتج الكثير من الملابس التي يرتديها شخص ما ، إحساسنا بأنه شخص اجتماعي أو ذو شخصية جذابة ..

ومفهوم " تأثير الملابس " أكثر انتشارا في مجالات إدارة الأعمال والسياسة والإعلام ، وأبقة الفرد فيما يرتديه يمكن أن يحدد مدى قبول أو رفض الآخرين له ، وهناك مقولة تقول " الملابس تشكل الإنسان " باللغة لدقة إذا ما أخذنا في الاعتبار تلك التلميحات البصرية والاكسسوارات ، ومستحضرات التجميل وتصفيف الشعر والعدسات والنظارات والمكياج يمكنها أن تعكس اتجاهات معينة .. كما أن المظاهر يمكنها أن تؤثر فيما يسمى بالانطباعات الأولى ، ويجب أن نكون بالغين في الحرص عندما نقرأ الرموز غير اللفظية لهذه المظاهر ، ولأن هذه المظاهر يمكنها أن تغير من الغرض منها ، بل ويمكنها أن تخفي الحقيقة وتحتفي ورائها ..

## الخصائص الطبيعية Physical Attributes

ترتبط الخصائص الطبيعية ارتباطا كبيرا بالمظهر الشخصي للفرد ، فالعمر ، ونسبه الجسم ، والنوع والتميز العضلي ، وشكل الوقفة كلها تقدم تلميحات مفيدة لتمييز مزاج الفرد وشخصيته ..

وبعتبر وجه الإنسان من أهم الخصائص الطبيعية في تقديم انطباع واضح عن ذات الفرد لأن الوجه منظومة من المكونات المترابطة ( العين ، الأنف ، لقم ، الخواجب ) والتي تؤدي معا مهام اتصالية لا يمكن لأحدها أن يؤديه بمفرده .. كما تعتبر تعبيرات الوجه مصدرا هاما للمعلومات الخاصة بالحالة الانفعالية للشخص ( مثل : السعادة والحزن والغضب والاشمئزاز ) والعينين على وجه

لخصوص لهما تأثير قوي على الآخرين ، كما ان طريقة وقوة .لفرد يمكنها ان تعطي لمزيد من التلميحات عن عمره وحالته الصحية ، ومراحله ، وإحاحاته وبالتالي يمكن القول بأن هذا الشخص مرهق ، أو متعب ، أو ينتظره مستفس رحب ، أو ان هذا الشخص لديه صورة ايجابية أو سلبية عن ذاته أو ان هذا شخص متصابق أو سعيد ، والطريقة التي يجلس الفرد أو يذهب أو يتكئ بها تخبرنا بالكثير عن أحاسيسه ونزعاته وسنه وحالته الصحية والجسمية والبدنية ، وتناسق العضلات وغيرها ..

### الإيماءات

يمكن اعتبار كثير مما ذكرناه عن لغة الجسد غير اللفظية مقصود أو عفوي .لا أن الإيماءات تعتبر هادفة وغرضية وتستخدم بشكل أساسي في الاتصال الهدف ، وهناك خط فاصل بين الإيماءات العفوية وتلك المقصودة كلغة للحدث ، والموقف الذي تحدث فيه هذه الإيماءات هو الذي يحدد وظيفتها ونوعها ..ويمكن تعريف الإيماءات بأنها حركة للوجه أو للجسد وذلك بغرض التأكيد على نقطة أو كلمة لفظية ، أو للتعبير عن الانفعالات أو الاتجاهات ... وهذه الإيماءات تستخدم للتأكيد على الاتصال اللفظي ، أو توصيحه ، وغالباً لا يمكن فصلها عن .ويمكن استخدام الإيماءات بدون كلمات للتعبير عن الأفكار والأحاسيس ، وغالب ما تستخدم بواسطة الوجه ، أو اليد أو الذراع ، أو الكتف ، أو إيماءات لوجه .وقد كتب موريس Morris ١٩٧٧ أن الإيماءات تأتي من مصادر مختلفة ، مثل العوامل الوراثية ، والاكتشاف ، والمحاكاة ، والتدريب ..

وقد حدد الخبراء في هذا المجال أن هناك الكثير من الإيماءات البشرية ، فقد حددوا مايزيد على ٨٠ إيماءة يتم إحداثها من الرأس والوجه فقط ، وهناك ٥٥ إيماءة إضافية يمكن إحداثها من الجسم والذراعين ، وهذه الإيماءات تستخدم في مواقف اتصالية مختلفة ولكنها تتواجد بشكل أساسي في الأحاديث اللفظية . وهي تستخدم للتعبير عن النظرات والأحاسيس أو التأكيد على بعض المواقف و لأحداث ، والاستخدام الأكثر شيوعاً هو التعبير عن الانفعالات والمشاعر ، كما تستخدم بصفا لإرسال واستقبال الرسائل بوضوح ، وثقة ، وبسطرة.. وهو ما سنورده بالتفصيل في الفصل القادم ..

## هل لغة الجسد فطرية أم وراثية أم مكتسبة ثقافيا ؟

ومن العديد من الدراسات والمناقشات والأبحاث لمعرفة واكتشاف هل إشارات غير اللفظية فطرية أم وراثية أم مكتسبة ثقافيا ؟ وقد تم جمع الأدلة من ملاحظة الأشخاص المصابين بالعمى ( الذين لم يتمكنوا من تعلم الإشارات غير اللفظية عن طريق أية قناة مرئية ) ومن ملاحظة السلوك الإيماني في كثير من الثقافات المختلفة حول العالم ، ومن خلال دراسة سلوك أقرب كائن للإنسان الشروولوجيا وهو القرد .. كذلك من ملاحظة الطفل بعد ولادته ..

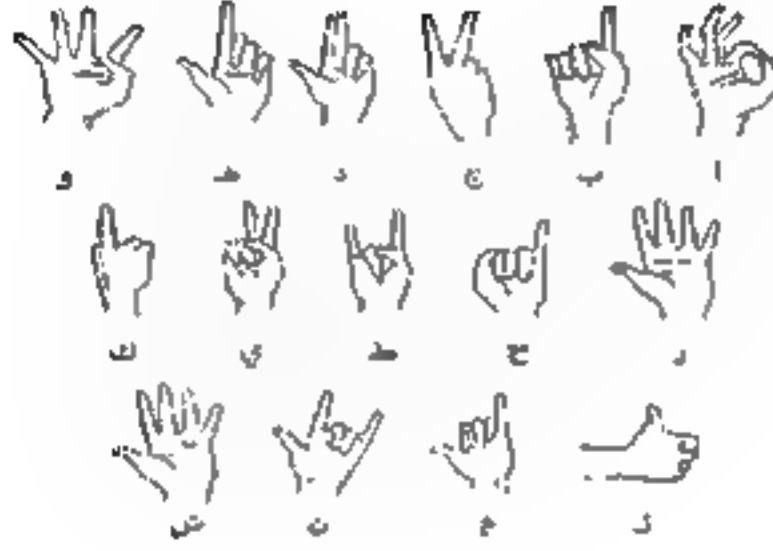
وأشرت النتائج إلى أن بعض الإيماءات تندرج تحت كل فئة . على سبيل المثال وجد أن صغار الأطفال وصغار القزود يولدون ولديهم قدرة فورية على لرضاعة مما يدل على أنها فطرية وإما وراثية .. كما أن الأطفال الذين ولدوا مصابين بالصمم والعمى تحدث بنوع تعلم أو تقليد .. كما قام بعض العلماء في هذا المجال بدعم معتقدات دارون عندما قاموا بدراسة تعبيرات الوجه لأشخاص من خمس ثقافات شديدة الاختلاف ، ووجدوا أن كل ثقافة تستخدم نفس إيماءات الوجه الأساسية لإظهار المشاعر ، مما جعلهم يستنتجون أن هذه الإيماءات لا بد أن تكون فطرية .. وهذا لا يمنع من وجود بعض الإيماءات والإشارات يتم عن طريق التعلم واكتسابها ..

إن معظم إشارات التواصل الأساسية تعتبر واحدة في جميع أنحاء العالم ، فعندما يكون الناس سعداء يبتسمون ، وعندما يشعرون بالحزن أو الغضب يتحتمون أو يعدسون ، والإيماءة بالرأس تستخدم بمعنى " نعم " أو للدلالة على الإثبات والتأكيد أيضا يعتبر هز الكتفين مثلا جيدا على إيماءة عالمية تستخدم لتبني أن الشخص لا يعلم أو لا يفهم ، إنها إيماءة متعددة الجوانب لها ثلاثة أبعاد رئيسية . فتح راحتي اليدين لتبين أنه لا شيء مخفي فيهما ، وأكتاف منحنية لحماية الحلق من الهجوم ، ورفع الحاجب وهو أيضا إشارة عالمية تدل على انخسوع ..

وكما تختلف اللغة المنطوقة من ثقافة إلى ثقافة ، يمكن أيضا أن تختلف بعض إشارات لغة الجسد ، وبينما تكون إحدى الإشارات شائعة في ثقافة معينة

## [ أبجديات لغة الجسد ]

ولها تفسير واضح ، قد يكون لا معنى لها في ثقافة أخرى ، أو قد يكون لها معنى مختلف تماما . وهذا ما سيتضح في الفقرات التالية ..





شرح الرسم

أ : أوروبا وأمريكا الشمالية : موافق .

منطقة البحر المتوسط ، وروسيا ، وتركيا والبرازيل : إشارة لفحة ثقب ،  
رجل شاذ ، إهانة جنسية .

تونس ، فرنسا ، بلجيكا : صفر ، عديم القيمة .

اليابان : المال ، عملات ..

ب : الدول الغربية : واحد ، معذرة ، أشهد الله ، تحذير بلا للأفعال .

ج : بريطانيا ، استراليا ، نيوزيلندا ، مالطة : تبا لك

الولايات المتحدة : اثنان .

ألمانيا وبعض الدول : النصر .

فرنسا : السلام .

د : أوروبا : ثلاثة .

لدول الكاثوليكية : نعمة من الله .

هـ : أوروبا : اثنان

بريطانيا ، استراليا : واحد .

لولايات المتحدة : نداء على النادل .

اليابان : اهانة .

و : الدول الغربية : أربعة

اليابان : إهانة .

ز : الدول الغربية : الرقم ٥

في كل مكان : توقف

اليونان وتركيا : اذهب إلى الجحيم .

ح : دول البحر المتوسط : عضو ذكري صغير

اليابان : امرأة

أمريكا الجنوبية : رفيع

فرنسا : لا يمكنك خداعي

ط : دول البحر المتوسط : زوجتك تخونك

مملكة وإيطاليا : حماية من العين الشريرة ( عند الإشارة بها ) .

أمريكا الجنوبية : حماية من سوء الحظ ( عند تدويرها )

الولايات المتحدة : شعار جامعة تكساس / وفريق كرة القدم ..

ي : اليونان : اذهب إلى الجحيم

الغرب : اثنان

ك : روما القديمة : إهانة

الولايات المتحدة : ثيا لك .

ل : أوروبا : واحد

أستراليا : ثيا لك

استخدام شائع وهو الصغر متطافا بإيقاف السيارات لركوبها محانا وخاصة في المناطق الطرق السريعة . موافق ، جيد .

م : هاواي : أهلاً

هولندا : هل تريد شراباً ..

ن : الولايات المتحدة : أحبك .

ش : الغرب : استسلم

ليونان : ثباتك - مرتين

استخدام شائع : إنني أقول الحق .

من يستخدم لغة الجسد

رتبطت لغة الجسد بالعديد من العلوم ومنها علم الانسان و علم النفس الاجتماعي و دراسات الفروق الفردية و لوحظ وجود علاقة بين الذكاء الاجتماعي و القدرة على قراءة و استخدام لغة الجسد ، فعندما نصف شخصا بأنه لماع أو مدركا فإننا نشير الى قدرته على قراءة التلميحات و غير الشفهية ، و عندما نقول بأننا نشعر بان شخصا قد كذب علينا فإننا نعني بان لغة جسده لم تتفق و كلمته المنطوقة ، فالكذب و الخداع غالبا ما يشكلان أسبابا لضغوط نفسية ، خاصة لدى الأشخاص الذين لم يتعودوا أو يتدربوا عليه ، لا يستطيع الجسم حواءها ، لذلك تظهر حركات لا إرادية كرد فعل لذلك الضغط العصبي لن نشوء لصراع الداخلي بين الكذب و قوة الشعور بالذنب و صوت الضمير يظهر على السطح بشكل إيماءات و حركات يعبر بها الجسد عن حالة من الاضطراب الداخلي و تكون دليلا على حالة الذب و الخداع ( مثل زيف البصر لتكلف العصبي ، لمس الإذن ، حك الأنف بدون سبب .. الخ) .

يستخدمها جميع الناس بشكل ارادي أو غير ارادي فالمعلم يستخدم هذه الوسيلة في الفصل لتساعده في نقل معلوماته للتلاميذ وكذلك يستخدمها الطبيب للمريض أو المريض للطبيب . ويستخدمها أيضا المهندس حينما يريد أن يعطى

لتعليمات للعمال. ويستخدمها الرئيس لمروميه أو صاحب العمل لعمله. وقد يفهمها أكثر ضعاف السمع أو ذوي الاحتياجات الخاصة.

يقول بعض المهتمين بهذا العلم ؛ أن الأمر تعدى دراسة دلالات لغة الجسد وقنوات الاتصال من خلالها ، إلى الميادين التي يتم استخدام لغة الجسد فيها، كالتمثيل الصامت، والعرض المسرحي ، والفيلم السينمائي، وعالم الأزياء، والفن التشكيلي، والفن الفاضح، ودنيا التجارة، والسياسة والحكم، ولغة، والأدب، والشعر، والبلاغة وأصبح علما يدرس في هذه المجالات كلها، وتعد له الدورات التدريبية، ويعطى الأهمية الكبيرة من أجل نجاح الإنسان في التواصل مع الآخرين، كل حسب هدفه إن كان هدفا شريفا أم غير ذلك. وهذا امر طبيعي وليس بالمستغرب؛ لأنها لغة عريقة كعراقة التاريخ الإنساني؛ ولعلها استخدمت من قبل الإنسان قبل اللغة المنطوقة بزمان طويل بل هي التي خلقت الأرضية لإنشاء لغة الكلام؛ فالام هي لغة الجسد والوليدة هي لغة الكلام. لكن العراية؛ وهي إنكسال منطقي؛ في سيادة لغة الكلام على لغة الجسد. بمعنى آخر تأخر اكتشاف واستخدام لغة الجسد رغم سبقها وترتب عليه حرمان البشرية من ابدعائها وانزعها التي ربما تكون حاضنة للغة اقوى بيانا واثري معنى. واسباب هذه السيادة تتمثل بسهولة لغة الكلام انشاءا واستخداما وصعوبة انشاء واستخدام لغة الجسد؛ ربما كانت لغة الكلام تفي بحاجات الناس لقلة تلك الحاجات وضيق مساحة الاستعمال آنذاك؛ اما لغة الجسد فتحتاج الى شدة ملاحظة واكثر حرفة وربطاً للايقاعات؛ ولعل الحاجات الانسانية بدأت تشغل مساحات تعجز لغة الكلام عن تغطيتها وملاحقتها اولا بأول؛ الامر الذي فتح لهذه لغة مبدأ للتفسي واعطاها دورا اوسع. وقد نحتاج مستقبلا الى انشاء او اكتشاف لغات تخاطب جديدة تفي بحاجتنا ولتحل محل اللغة المستنفذة فكلما زادت الحاجات الانسانية واتسعت مراميها احتجنا الى توسيع اللغة او الى اضافة مفردات من نوع آخر.

لقد امتدت وطيفة اللغة من وصف الفعل الانساني حيث كانت تفسر ورءه الى المشاركة في انشاء الفعل الانساني حيث صارت احدى ادواته؛ وأصبحت

لغة الدبلوماسية والحرب والتجارة وعالم الأعمال والمقابلات وندعاية والتسويق... إلخ. فاللغة تمتد حيث تمتد حاجات الإنسان؛ ولا فسي أن تلك الحاجات لا تحدها حدود ولا تتوقف عند نهاية وهكذا تكون اللغة.

وحيما يصاهر المرء من بك لأخر يعتقد أن عائق اختلاف اللغة هي مشكلته الوحيدة ولكن للأسف هذا ليس كل شيء. ربما يعتقد الكثيرون أن لغة الجسد لغة عالمية وأن الإشارات وتعبيرات الوجه وحركات الأصابع والأيدي هي لغة عالمية قد تساعد البعض على التغلب على عائق اختلاف اللغة. ولكن اتضح أن بعض هذه الإشارات قد تمثل عائقا إضافيا لا يلتفت إليه الكثيرون. وتقول الدكتورة ديبورا روتر أستاذة سياسات الصحة والإدارة في كلية العلوم الاجتماعية والسلوكية بمعهد جون هوبكينز بلومبرج للصحة على أحد المواقع الطبية على شبكة الإنترنت إن الدراسات العلمية التي أجريت على أشكال الاتصال الانساني أثبتت أن أكثر من ٩٣ في المائة من أشكال الاتصال الانساني لا تجري عبر التحدث ومنها حركة العين وذبرة الصوت والإيماءات وتعبيرات لوجه والابتسامة والتي يعتقد بعض العلماء أن هناك 50 نوعا مختلفا منها.

ولغة الجسد هي الإطار الذي يضم مختلف صور التواصل باستخدام حركات لجسد أو الإيماءات بدلا من الأصوات أو مكملاتها. وهي إما أن تكون لا إرادية وتعكس رد فعل الإنسان التلقائي على تواصله مع الآخرين أو إرادية ويستعين بها الإنسان للتعبير عن مفهوم ما يريد إيصاله للآخرين. وتختلف لغة الجسد أو الإشارات التي يستخدمها الإنسان للتواصل مع الآخر من دولة لأخرى ومن ثقافة لأخرى. يقول روجر إي أكستل مؤلف كتاب (المسموحات والمحرمات في لغة الجسد حول العالم) أن هناك ٢٠٠ إيماءة تستخدم في ٢٨ دولة.

وفي دراسة حديثة أجرتها شبكة سي إن إن فاينانشال الاحبارية الامريكية ومجلة (ماني) الاقتصادية بشأن تأثير لغة الجسد على العلاقات الاقتصادية الدولية أنه قد لا ينتبه الكثيرون لاختلاف تفسير الإشارات والإيماءات من دولة لأخرى.

فهي لولايات المتحدة على سبيل المثال تدل الإشارة التي تؤدي بعد السبابة والإبهام على شكل دائرة مع مد الأصابع الثلاثة الأخرى إلى التعبير عن الموافقة وأن كل شيء على ما يرام. بينما تشير هذه الإشارة في فرنسا مثلاً إلى اعدام قيمة الأمر المشار إليه..

وقال خبير السلوك الانساني آلان بيز لصحيفة نيوزيلاند هيرالد إن هذه الإشارة في اليابان تعني المأثمة. أما في مصر فتشير إلى التهديد والوعيد. وفي اليونان ومناطق في قارة إفريقيا كما يقول كتاب (ذا فينجر: دليل حركات الأصابع) للكاتب إم جي لوهيد ومات باترسون وإيدي شميدت فإن بسط راحة اليد مقلوبة لأسفل في وجه شخص تعد إهانة كبيرة تعني (إذهب لنجيم). أما في الخليج فإن وضع الإصبع السبابة والوسطى لأسفل ووضع إصبع سبابة اليد الأخرى بينهما تعني (سامطيك كما الحمار).

وفي اليابان عندما يشير أحدهم لآخر بأربعة أصابع في وجهه فهو يهينه لأنه يشبهه بالحيوانات ذوات الأربع. ومن الإشارات التي غالباً ما تؤدي لسوء فهم بين الثقافات نتيجة لتغير معناها من دولة لأخرى إيماءة الرأس. فإذا كنت في أي مكان في العالم فقد تعني جيداً أن إيماءة الرأس تعني الموافقة أو القبول ولكن في دول مثل بلغاريا واليونان وتركيا فإن إيماءة الرأس تعني الرفض بل وفي إيطاليا فيبعد تلويح الرأس من اليسار إلى اليمين والعكس وهي الإشارة المعتادة للرفض تدل على القبول كما يقول الكتاب. وعندما تربت على رأس طفل صغير في بريطانيا مثلاً فهذا يعني أنك تحاول أن تظهر مودتك تجاه هذا الطفل ولكنك إذا حاولت إظهار مودتك هذه بنفس الطريقة في النيبال فسيعتقد الجميع أنك توجه له إهانة عظيمة حيث أن الرأس هي موطن الروح في المعتقدات البوذية...

ويعتقد الكثيرون أن الابتسامة لا تخطئ أبداً في أي مكان حيث لا يمكن إساءة فهمها على الإطلاق. ولكن إذا ذهبت إلى اليابان مثلاً فسوف تعبر رأسك بشأن الابتسامة التي تعني في اليابان تعبيراً عن الحزن فنقول صحبة ديلي مرور البريطانية أن اليابانيين يتسمون حينما يشعرون بالإحباط والحرر. أما إشارة شد الأذن قلها أكثر من معنى في عدد من الدول والثقافات ففي الهند شد الأذن علامة على النعم ولكن في البرازيل تدل على الاعتراف بالفصل أو

لتقدير أما في الشرق الاوسط فتشد أذن طفل صغير يعني تأنيبه وتوبيخه. وإذا كنت في بريطانيا وأردت أن تظهر مودتك لصديق فضع يدك على ظهره ولكن لا تحاول أن تكسب أصدقاء بهذه الطريقة في تايلاند لأنك بالتأكيد لن تفلح فالسريبت على الظهر في تايلاند تعني إهانة كبيرة تماثل إشارة الإهانة باستخدام إصبع الوسطى...

وفي أغلب مناطق العالم تعد الإشارة بالانهام دلالة على الموافقة أو التأييد والتشجيع أما في إيران ونيجيريا فهي تعني (أذهب للجحيم) وهي في هذه الدور بديل عن إشارة الإهانة باستخدام إصبع الوسطى. وفي أغلب مدطق العالم يعد البصق أمرا بذييا غير مستحب ولكن في كوريا الأمر مختلف تماما فإذا دعيت على انشاء عند مضيف كوري فيتعين عليك البصق بعد تناول العشاء لانه علامة على استحسان الطعام وإشارة لتقدير المضيف..

وفي البرازيل إذا أراد أحدهم أن يتمنى حظا سعيدا للآخر فعليه أن يقبض قبضته مع مد إصبع السبابة والخنصر تعبيرا عن تمني الحظ السعيد ولكن في إيطاليا إذا حاول استخدام نفس الإشارة فسيلقي ردا قد لا يعجبه حيث أن هذه الإشارة إذا ما وجهت لأحدهم هي إيطاليا تعني أن زوجته ثخونه. وفي اليابان إذا طلب منك أحدهم أن تعطيه شيئا ومددت يدك ببساطة وأعطيته إياه فقد يرى أن في ذلك فخلاطة شديدة منك حيث يتعين عليك أن تمد يديك الاثنتين وإذا ما أعطاك بطاقته مثلا فيجب أن تضعها في الجيب الامامي لقميصك بجوار القلب دلالة على الاهتمام ..

بالفعل . لقد امتدت وظيفة اللغة من وصف الفعل الانساني حيث كانت تسير وراءه إلى المشاركة في انشاء الفعل الانساني حيث صارت إحدى أدواته ؛ وأضحت لغة الدبلوماسية والحرب والتجارة وعالم الأعمال والمقابلات والدعاية والتسويق..... الخ. فاللغة تمتد حيث تمتد حاجات الانسان؛ ولا ننسى أن تلك نجاحات لا تحدها حدود ولا تتوقف عند نهاية وهكذا تكون اللغة .

لهوامش

- ١ . فرانسيس دواير وديفيد مايك مور : الثقافة البصرية والتعلم البصري ، ترجمة در نبيل جاد عزمي ( سلطنة عمان : مسقط ، ٢٠٠٧ ) .
- ٢ . لان ، باربارا بيير . المرجع الاكيد في لغة الجسد ( المملكة العربية السعودية ، مكتبة جرير ، ط٤ ، ٢٠٠٩ ) .
- ٣ . إم جي لوهيد ومات باترسون وإيدي شميدت : دليل حركات الاصابع
- ٤ . روجر إي أكسل المسموحات والمحرمات في لغة الجسد حول العالم
- ٥ . دراسة حديثة أجرتها شبكة سي إن إن فاينانشال الاخبارية الامريكية ومجلة (ماني) الاقتصادية بشأن تأثير لغة الجسد على العلاقات الاقتصادية لدولية
- ٦ . الدكتورة ديبورا روتر أستاذة سياسات الصحة والادارة في كلية العلوم الاجتماعية والسلوكية بمعهد جون هوبكينز بلومبرج للصحة على أحد المواقع الطبية على شبكة الإنترنت ..



## الفصل الثالث

٣

# قواعد لغة الجسد .. وأدواتها

كيف يمكن أن تتحكم في لغة الجسد ؟

اجعل لغة جسدك واضحة للغاية



# ٣

## أدوات لغة الجسد .. وقواعدها

تمهيد .

لغة الجسد هي أحد أنواع اللغات :

١ - الأفعال فيها هي نظير الكلمات .

٢ - الإشارات هي نظير الجمل .

٣ - الأوضاع فيها هي نظير الفقرات .

وكما هو الحال في اللغة المنطوقة ، يتحدد معنى أي عنصر من عناصر بنية لغة الجسد تبعاً لتوافقه مع العناصر الخرى ..

- عندما يربت الشخص بذراعه على صدره : فهذا قد يعني أن هذا الشخص يحاول عزل نفسه عن الآخرين أو يدل على أنه خائف.
- عندما يفرك يديه ببعضهما فهذا يدل على الانتظار. وإذا وضع يديه على خده فذلك إشارة إلى التمعن والتأمل.
- إذا جلس الشخص وقامه فوق بعضهما وهو بحركتهما باستمرار فهذا يدل على أنه يشعر بالتأمل.
- إذا كنت تتحدث مع شخص ما وأردت أن تنهي معه فالتائب يعطيه خير دليل على ذلك.
- حك المرء لراسه أثناء الحديث يعني أنه يفكر في شيء ما أو يحاول أن يذكره.
- عندما يقبض الشخص إحدى يديه بالأخرى خلف ظهره فهذه دلالة على عصبية مبطنة وخوف من الانفلات.
- عندما يحفى الشخص فمه براحته فهذا دليل قاطع باعتقاده أنه يسمع كاذب.

### { أدوات لغة الجسد وقواعدها }

---

- وإذا جلس الشخص، ضامًا قدميه ور كيتيه فهذا دليل على التوتر.
- تحديق العرق الوهمي أو التقاط النظارة من على الملابس دليل على الارتباك.
- كتم الفم باليد أو بقبضة اليد دليل على أن لديه كلام مهم جدًا، وشأنك ما يمنعه أو يقاطعه ..

## المبحث الأول : أدوات لغة الجسد وحركاته وإيماءاته

تقسم لغة الجسد من الناحية الشكلية إلى ثلاث أقسام : الأدوات وتمثيلها  
أعضاء الجسم ، و الحركات ، والتعبيرات والإيماءات

### القسم الأول : أعضاء الجسم في لغة الجسد

#### الوجه .. وتعبيراته

وبه لرأس ، الجبين ، والحواجب ، والعينان ، والأذنين ، والأنف ، الفم ،  
والجبين ، والخدود ، والشفاه ، الأسنان ، واللسان

١- العين : انشغل الإنسان عبر التاريخ واهتم بالعين ، فالاتصال بالعين  
يلزم الحوار ، معطيا انطباعا بالسيطرة ، أو مكونا الأساس للشك في الكاذب  
تمنحك واحدا من أكبر مفاتيح الشخصية التي تدلك بشكل حقيقي على ما يدور  
في عقل من أمامك ، ونحن نمضي كثير من الوقت الذي نلتقي وجها لوجه ننظر  
في وجه لشخص الآخر ، ولهذا تعتبر إشارات العين جزءا أساسيا من القدرة  
على قراءة مواقف الأشخاص وأفكارهم .. فالعين أكثر إشارات لتواصل  
البشري دقة وكشفا ، لأنها نقطة مركزية في الجسم ... وتستخدم العين حركاتها  
لأعلى أو لأسفل ، أو يمينا أو يسارا ، بمفردها وتعني أشياء ودلالات ، كما  
تستخدم بمعوية الجوابب والرأس ، فالبعض وخاصة السيدات تستخدم إيماءة  
النظر لأعلى مع خفض الرأس لأسفل وإمالتها ناحية اليمين أو اليسار في حالة  
ثارة تعطف من حولها وطلب تأييده لموقف هن فيه ، كما كانت تفعل دائما  
الأميرة ديانا في مشكلتها ومحاولة كسب الرأي العام بهذه الإيماءة وغيرها .. كما  
تستخدم لنظرة الحاتية لإبداء الاهتمام ، أو العداء ، وعندما تجتمع مع رفع  
لحواجب حقة أو ابتسامة ، فإنها تدل على الاهتمام والتودد .. كما تحتوي  
العين على بوابتان هما الجفون والرموش : اللتان تقوم بوظائف في لغة  
تعبيرات الوجه من حيث تحريك الرموش بسرعة أو ببطء ومعناها .. كذلك نسبة  
إغلاق الجفون ومعناها

٢- الحواجب ، رفع الحواجب من الإيماءات الهامة التي تدل على أشياء كثيرة

منها ، إذ رفع المرء حاجبا واحدا فإن ذلك يدل على أنك قلت له شيئا إما أنه لا يصدق أو يراه مستحيلا ، أما رفع كلا الحاجبين فإن ذلك يدل على المفاجأة .. كما إنها عبارة عن إشارة تحية من مسافة بعيدة بمعنى مرحبا ، وهي إشارة عالمية فيما عدا اليابان فهم يعتبرونها إشارة غير لائقة ومنافية للآداب

٣ - الأذنان : فإذا حك أنفه أو مرر يديه على أذنيه صاحبا إياهما بينما يقول لك أنه يفهم ما تريد فهذا يعني أنه متحير بخصوص ما تقوله ومن المحتمل أنه لا يعلم مطلقا ما تريد منه أن يفعله أو أنه يشك بصحة ما تقوله ..

٤ - جبين الشخص : فإذا قطب جبينه ونظر للأرض في عبوس فإن ذلك يعني أنه متحير أو مرتبك أو أنه لا يحب سماع ما قلته ، أما إذا قطب جبينه ورفع يديه إلى أعلى فإن ذلك يدل على دهشته لما سمعه منك ..

٥ - الفم : وله عدة تعبيرات مؤثرة على ملامح الوجه مثل فتح الفم أو تحريكه جهة اليمين أو اليسار أو في المنتصف ، سواء بطريقة بسيطة أو مبالغ فيها كذلك استخدام عصو آخر مسند له كوضع اليد على الفم ، أو اصبع واحد ، أو عدد من الأصابع وكلها تدل على إيماءات مختلفة .. ويعتبر الفم مصدر الابتسام والضحك ، وهما يعتبران عالميا إشارات تدل وتبين أن الإنسان سعيد ، ونحن نبكي عند الحزن والألم ويصحب استخدام إيماءات الفم في تلك الحالات ظهور تعبيرات على الوجه مثل خطوط حول العينين ، ارتفاع الوجنتين ، تحريك الجزء الموجود بين الحاجب والجفن ، تحريك الجبين ..... وتعتبر الابتسامة إيماءة مهمة في لغة الجسد في المجال الإعلامي ، فهي جزء مهم من ذخيرة لغة الجسد عند الإعلامي ، في مقابلته للمصدر أو لضيوف برنامجيه وحتى عندما لا يشعر بأنه يرغب في الابتسام ، ولأن التيمم يؤثر مباشرة على مواقف الآخرين ، وعلى طريقة استجاباتهم لك وتفاعلهم معك .... كما أن بعض المصورين يطنون من الذين يتصورون أن يقولون في سرهم كلمة Cheese لأن هذه لكمة تسحب العضلة الوجنية للتحف ، وتكون ابتسامة ، بغض النظر عن كونها ابتسامة مصطنعة أم لا ..

- ٦- الأنف : عندما يلمس البالغ أنفه وهو يتحدث فهو دليلًا على أنه يكذب في الحديث الذي يقوله. وأحيانًا يقوم بذاته ببعض الأيماءات ، وأحيانًا أخرى بمساعدة اليد في حكه أو لمسها ، أو سد فتحاته ..
- ٧- لدر . وهي عضو سلبي بمعنى أنه يعتمد على اليد ليقوم بالإيماء أو بإيماء معينه . فوضع اليد وسحبها بطريقة معينة على الذقن معناه الاستحلاف والوعد والتهديد " مثل القول اهي ذقني اهي لو ... "

### تعبيرات الوجه

يستخدم الوجه أكثر من أي جزء آخر من أجزاء الجسم ، فنستخدم الابتسامات ، والإيماءات بالرأس ، والغمزات ، والاستخدامات المتعددة للعينين ، قال باحثون أميركيون أن «تعبيرات الوجه، التي يسعى الإنسان إلى إظهار مشاعره بواسطتها، مثل الابتسامة أو «الكثيرة»، أو بالعكس إلى إخفاء مشاعره، هي جزء من البنية العصبية للمخ، وليست مهارة يكتسبها الإنسان بالتعلم »

وقال باحثون في جامعة «سان فرانسيسكو» للنوثة، أن «الرياضيين المبصرين وفقدي البصر أظهروا تعبيرات الوجه نفسها أثناء فوزهم أو خسارتهم»، ولذلك فقد افترضوا في دراستهم المنشورة في مجلة «جورنال أوف بيرسوناليتي» المعنية بدراسات الشخصية ، أن تعبيرات الوجه لدى الإنسان لم تكن مكتسبة بواسطة النظر، أي من خلال مراقبة الآخرين .

ويعتقد الباحثون أن هذه التعبيرات قد تكون من مخلفات أجداد الإنسان القدامى ولمعلوم أن الفكرة القائلة بأن تعبيرات الوجه ليست مكتسبة بالتعلم، قديمة، إذ صرحها علماء في الستينات من القرن الماضي .

إلا أن الدراسة الجديدة تقدم أدلة قوية عليها. وقارن فريق علمي برئاسة ديفيد ميسوموتو البروفسور في الجامعة، بين معالم ٤٨٠٠ صورة فوتوغرافية، لتعبيرات لوجه البشري لأشخاص مبصرين، وأشخاص من فاقد البصر، من لاعبي رياضة الحو، وذلك خلال حفل توزيع الميداليات عليهم في الألعاب الأولمبية شمعاقين عام ٢٠٠٤. وفي كل واحدة من الحالات، دقق الباحثون في صور الحائزين على الميداليات الذهبية والفضية

## [ أدوات لغة الجسد وقواعدها ]

وبما ظهر أن الفائزين أبدوا مرورهم بانتصاراتهم، فإن الذين حصلوا على ميداليات أدنى كانوا يعبرون بـ «إتسامة اجتماعية» أي إتسامة مجاملة، لأن كانت إتسامة ترسم بحر كات الفم فقط، وأذلك فإنها تدى مصطنعه أكثر من كونها تلقائية.

واستنتج الباحثون أن المتنافسين سواء كانوا من المبصرين أو فاقدى البصر، أظهروا تعبيرات في وجوههم، أو تحكموا بتلك التعبيرات، بالطريقة نفسها.

وقال البروفسور ماتسوموتو أن «الترابط الإحصائي بين تعبيرات الوجه للمبصرين وفاقدى البصر، كان كاملاً تقريباً».

وأضاف الباحث الأميركي «إن هذا يفترض أن هناك شيئاً جينياً كاملاً داخل الإنسان، يمثل مصدراً لتعبيرات الوجه والمشاعر.

وقد ظهر أن الحاسرين كانوا يرفعون الشفة العليا لهم، كما لو أنهم كانوا يريدون التحكم بمشاعرهم، كما كانت تظهر على وجوههم إتسامة مجاملة.

وقال أن «فاقدى البصر لا يمكن بأي حال أن يكونوا قد اكتسبوا مثل هذه التعبيرات على الوجه، بالتعلم البصري من خلال رؤية الآخرين. ولذلك فإن هناك آلية أخرى في الجسم تولدها.





## منطقة الأكتاف : والذراعان واليد والأصابع والكفان

١ - الأكتاف : عندما يهز الشخص كتفه فيعني أنه لا يدري أو لا يعلم ما تحدث عنه أو يمتنع عن عمل شيء " وأنا مالي " ..

٢ - اليد : وتعتبر ذات أهمية في لغة الجسد وخاصة في المجال الإعلامي ، فممر التاريخ تعتبر اليد مصدر السيطرة والقوة والخصوع ، وراحة اليد المفتوحة مرتبطة بالحقيقة ، والصدق ، والولاء ، والخصوع .. ولا تزال طرق عديدة للقسم تؤدي مع وضع راحة اليد على القلب ، وفي المحكمة .. وتعتبر هذه الإيماءة تنم بدون تعمد أو بطريقة غير واعية ، وهي إيماءة تعطي شعورا حدسياً أو إحساسا داخليا أن الشخص الآخر يقول الحقيقة .. وتعتبر راحة يد الإنسان من إشارات الجسد القوية ، والتي تظهر عندما تعطي شخصا ما توجيهات أو أوامر أو عند التصافح ( كما سدرى تفصيلا في الجزء المخصص للغة الجسد في البروتوكولات الإعلامية والإتيكيت ) .

٣ - الأصابع : ولها عدة إيماءات فهي تستخدم بمفردها لتوحي بإيماءات معينة ، فنقر الشخص بأصابعه على ذراع المقعد أو على المكتب يشير إلى العصبية أو نفاذ الصبر ، والإشارة بأي من أصابع اليد ( الخنصر ، البنصر ، الوسطى ، السبابة ، الإبهام ) كل له استخداماته ومعناه سواء كانت للإشارة أو للنداء أو للإهانة ، أو للنقر على منضدة ، لحك الأنف ، أو وضعها فوق الفم للسكوت ، أو التحذير أو وضعها تحت الذقن ، أو للمس الأذن ، أو وضعها في الفم ، أو استخدامهما يمينا أو يسارا للموافقة أو الرفض .. كما تستخدم مع اليد أو مع الذراع أو مع الخد ، أو في الجيوب الأمامية للبنطلون ، أو الخلفية



٤.. الذراعان : وهما من أعضاء لغة الجسد المستخدمة ، والذين تشير إلى إيماءات التحية مثلا في حالة فتحهما ، أو وضع ذراع واحد فقط على لقلب مثلا كإشارة للولاء والطاعة والقسم ، كما توضع خلف الجسم " الظهر " كما ترفع لأعلى للداء ، أو الموافقة في التصوير أو لطلب الكلمة أو للإعتراض ..

### منطقة الساقين والأقدام

- اتجاه الأقدام : وقد عرف بالملاحظة الدقيقة أن قدمي الشخص دائما ما تتجه إلى موضوع التفكير فمثلا الطالب الذي يتعرض للتوبيخ أمام أقرانه من معلمه فعادة ما تشير قدميه إلى مكان جلوسه أو في الأحوال الأكثر سوء إلى خارج الصف . أو الضيف الغير راغب في الدخول فيشير بوقفته واتجاه قدميه لرغبته في الانصراف .. أو الضرب على الأرض .. أو هزها ..

- ونعلي بعا وضع الساقان أثناء الوقوف .. مواجهة أو جانبا ، وكذلك أثناء الجلوس بوضع ساق على الأخرى في مواجهة الآخر ضيف أو مصدر أو جمهور ، أو ساقين متباعدتين أثناء الجلوس مفتوحتين ، أو متباعدتين أثناء الوقوف .. فإن الجلوس والوقوف في مواجهة شخص ما مباشرة ، أو وجهته بشكل يبدو منه أنك ستحاربه ، يتم باستشعاره على أنه مواجهة وتحد .. مما يؤدي بدوره إلى وضع عملية التواصل في إطار الشجار .. فلتتهيئة الأجواء لعملية التواصل وجعلها تتسم بالتعاون، يتم الجلوس أو الوقوف بزاوية قائمة ، لا في مواجهة الطرف الآخر بشكل مباشر ، فهذا من شأنه أن يرسل رسائل تتسم بالتعاون ويصح كلا الطرفين مساحة أكبر للتحديق عند النظر بعيدا ليعطي نفسه فرصة للتفكير ...

## القسم الثاني : الحركات وإيماءات الجسم في لغة الحسد

سوف وأن أوضحنا أنه يمكن اعتبار كثير مما نكرتاه عن لغة الحسد غير اللفظية مقصود أو عفوي إلا أن الإيماءات تعتبر هادفة وغرضية وتستخدم بشكل أساسي في الاتصال الهادف ، وهناك خط فاصل بين الإيماءات العفوية وتلك المقصودة كنغمة للحدث ، والموقف الذي تحدث فيه هذه الإيماءات هو الذي يحدد وظيفتها ونوعها .. كما عرفنا الإيماءات بأنها حركة للوجه أو للجسد وذلك بغرض التأكيد على نقطة أو كلمة لفظية ، أو للتعبير عن الانفعالات أو الاتجاهات ... وهذه الإيماءات تستخدم للتأكيد على الاتصال لفظي ، أو توضيحه. ويمكن استخدام الإيماءات بدون كلمات للتعبير عن الأفكار والأحاسيس ، وغالباً ما تستخدم بواسطة الوجه ، أو اليد أو الذراع ، أو الكتف ، أو إيماءات الوجه. وقد أشرنا إلى أن الإيماءات تأتي من مصادر مختلفة ، مثل لعوامل نورية ، والاكتشاف ، والمحاكاة ، والتدريب ..

وقد حدد الخبراء في هذا المجال أن هناك الكثير من الإيماءات البشرية ، فقد حددوا مايزيد على ٨٠ إيماءة يتم إحداثها من الرأس والوجه فقط ، وهناك ٥٥ إيماءة إضافية يمكن إحداثها من الجسم والذراعين ، وهذه الإيماءات تستخدم في مواقف اتصالية مختلفة ولكنها تتواجد بشكل أساسي في الأحاديث اللفظية . وهي تستخدم للتعبير عن النظرات والأحاسيس أو للتأكيد على بعض المواقف أو الأحداث ، والاستخدام الأكثر شيوعاً هو التعبير عن الانفعالات والمشاعر ، كما تستخدم أيضاً لإرسال واستقبال الرسائل بوضوح ، وثقة ، وسيطرة ..

وهناك من الأخطاء البالغة التي يمكن أن تقع فيها هي أن تصدر أحكامك على المرء استناداً على حركات جسمه وإيماءاته المختلفة ولا توجه اهتمامك إلى سياق كلامه فحركات الجسم المختلفة وإيماءاته توحى بأنماط سائدة من السلوكيات بين الناس. ويذكر الخبراء في هذا المجال العديد من أنماط الإيماءات

الإيماءات المختلفة التي تعبر عن عقل متفتح :

- اتسامة دافئة.
- ذراعان منبسطان.
- اعتدال الساقين أثناء الجلوس.
- الجلوس بطريقة تنم عن اليقظة والانتباه .
- الاسترخاء أثناء الجلوس.
- انظر إلى الشخص نظرة مباشرة مثل تلاميذ المدرسة .
- انبساط راحتي اليدين.
- خلع الرجل لمعطفه أو فك أزراره .
- وضع الرجل يديه على صدره.

الإيماءات المختلفة التي تعبر عن سلوك عدواني :

- جبين مقطب.
- النظر إلى الشخص نظرة متغرسة مثل تلاميذ المدرسة (التحديق) .
- تصويب نظراتك إلى الشخص وأنت تحدث.
- تشبيك الأصابع بإحكام .
- نبساط الذراعين وإمساك حافة المنضدة باليدين .
- وضع الرجلين على ذراعي الكرسي .
- النظر بالعينين شذرا.
- تقطيب الحاجبين.
- الإشارة بإصبع الإبهام.

- المصافحة بعنف وقوة .
- إيدان على مفاصل الوركين عند الوقوف.
- الانتقال إلى المكان الذي يقف فيه الطرف الآخر.
- الإيماءات المختلفة التي تعبر عن السيطرة:
- انفراج راحة اليدين
- الاعتدال أثناء الجلوس
- وضع القدمين على المنضدة
- انتصاب القامة أثناء الحديث مع الشخص الآخر
- صوت حاد وجهوري.
- لاتكأء على الكرسي بهدوء وجعل الرأس بين راحتي اليدين
- المصافحة بقوة وعنف.
- وضع الساقين على ذراع الكرسي .
- وضع منضدة كحاجز طبيعي .
- الإيماءات المختلفة لوضع الدفاع عن النفس :
- نظرة غير محدقة .
- زم الشفتين (يدل على التعجب والدهشة).
- هيئة تنم عن الصرامة والشدّة.
- إطاق اليدين.
- مس الرقبة براحة اليد.
- تحريك الذراعين بإحكام .

- حواحب مقطبة
- تعبير بالشفقتين يدل على الإنكار.
- تنكيس الرأس
- تشبيك الساقين.
- حك الأذن أو الرقبة.
- الإيماءات التي تعبر عن التبرم واللامبالاة :
- نظرة خالية من المشاعر.
- اختلاج العينين.
- الرأس بين راحتي اليدين.
- تكرار قرع الأصبع أو القدم.
- نظرة غير محدقة.
- خفض العينين.
- ساقان متشابكتان.
- اللعب بشيء أثناء الحديث.
- الاستعداد للإصغاء إلى كلام المتحدث:
- تحديق النظر.
- الاعتدال أثناء الجلوس ورفع اليدين على الركبتين
- تعبير بالوجه يفم عن النشاط والحيوية .
- فك أزرار المعطف أثناء الوقوف ولمس اليدين للساقين.
- تعبير بالوجه يفم عن اليقظة والانتباه.

- القرب من الشخص الذي تحدثه
- الجلوس على حافة المقعد.
- هز الرأس دليلاً على الموافقة.
- الإيماءات التي تعبر الشعور بالإحباط :
- تحديق النظر في محيط المكان.
- تحريك الأصابع بين خصلات الشعر.
- قرح الأرض بالقدمين أو قرح شيء متخيل .
- لتنهّد.
- تشبيك اليدين .
- إطباق الشفتين بإحكام .
- حك الرقبة.
- أنفاس عميقة.
- إطباق اليدين بإحكام
- السير بطيئاً.
- الإيماءات التي تعبر عن الشعور بالثقة :
- تطبيع الأصابع .
- وضع القدمين على المنضدة.
- الاعتدال في الجلوس ووضع اليدين خلف الرأس .
- لوقوف باعتدال واعتزاز.
- رفع الرأس.

- ساقان مشدودتان.
- اتصاف القامة.
- الجلوس بمترخاء على المقعد.
- تحديق النظر.
- تعبير بالوجه يدل على اليقظة والانتباه.
- الإيماءات التي تعبر عن التوتر وعدم الثقة في النفس:
- لمصافحة بفتور وبشاعر باردة.
- انغممة بصوت واضح.
- وضع اليدين على الفم أثناء الحديث.
- نظرة غير محدقة.
- ضحكة تنم عن القلق والتوتر.
- نقر الأصابع على المائدة.
- التلهد.
- تشبيك الذراعين أو الرجلين.
- تحريك الأصابع أو اليدين عند الجلوس حركات تنم عن القلق.
- لعبت ببعض الأشياء عند الحديث. - المير ببط.
- تدخين.
- فصم الأظافر.



## المبحث الثاني : قواعد لغة الجسد وأسسها

يوجد بجانب الأقسام السابقة للغة الجسد ، عدة قواعد تنظم أعضاء الجسم التي تمثل أدوات لغة الجسد ، وكذلك الحركات والتعبيرات والإيماءات ، وقواعد لغة الجسد تتمثل في الأفعال وهي نظير الكلمات ، والإشارات وهي نظير الجمل ، والأوضاع وهي نظير الفقرات ..

وتكتمل هذه الأقسام بما يتعلق بالقواعد التي يجب أن تستخدم فيها هذه الأعضاء ، وهناك بعض القواعد العامة التي يجب أن توضع في الاعتبار ، ومنها على سبيل المثال ، ما يتعلق بـ :

### الطريقة التي تجلس أو تقف بها

فإن الجلوس والوقوف في مواجهة شخص ما مباشرة ، أو مواجهته بشكل يبدو منه أنك متحاربه ، يتم باستشعاره على أنه مواجهة وتحد .. مما يؤدي بدوره إلى وضع عملية التواصل في إطار الشجار .. فلتهيئة الأجواء لعملية التواصل وجعلها تتسم بالتعاون، يتم الجلوس أو الوقوف بزاوية قائمة ، لا في مواجهة الطرف الآخر بشكل مباشر ، فهذا من شأنه أن يرسل رسائل تتسم بالتعاون ويمنح كلا الطرفين مساحة أكبر للتهديق عند النظر بعيدا ليعطي نفسه فرصة للتفكير ...

### مراقبة استخدام المساحة الشخصية

فمن القواعد المهمة للغة الجسد مراقبة استخدام المساحة الشخصية ، فمدي قرب المتحدث أو بعده عن المتحدث إليه مهم جدا، فكلما كان قريبا كان تأثيره أكبر ، وبالتالي يكون المتلقي أكثر تقبلا لكلامه وتعاطفا معه بل وتأييدا لآرائه في بعض الأحيان .

فكل منا تحيط به مساحة شخصية لا يراها الآخرون ، ويكون على وعي بأي شخص يقتحمها .. والناس بشكل عام لديهم قدر من الحساسية فيما يتعلق بمساحتهم الشخصية تلك . إذ يعتبرونها ملكية خاصة ..  
ويحدد خبراء لغة الجسد نطاقات المساحة الشخصية بـ :

- حميمي : للأصدقاء المقربون أو الأسرة ، تصل إلى ٤٥ سم أو ١٨ بوصة وهي درجة الملامسة ..
- شخصي : للأصدقاء أو زملاء العمل المقربون ، وتصل من ٤٥ سم إلى ١٢٠ سم ، أو من ١,٥ إلى ٤ أقدام ..
- اجتماعي : للزملاء والمعارف ، وتصل من ١٢٠ إلى ١٥٠ سم أو من ٤ إلى ٥ أقدام ..
- عام : للغرباء ، حوالي ١٥٠ سم ..

فلابد عند التواصل مع الأشخاص ينتمون إلى ثقافات مختلفة ، أن نستشف منهم قدر المساحة الشخصية المناسبة والتواصل الجسدي الذي يسمحون به ، لأن الحساسية تجاه الحدود الشخصية يمكن أن يجلبنا الكثير من الإحراج وعدم الارتياح وسوء الفهم .

#### مدى انفتاح تعبيراتك وحركاتك

بمعنى أن تجعل لغة جسدك منفتحة ، أي لا تجعل تعبيرات وجهك وحركاتك تدل على عدم الرغبة في الكلام أو عدم الاستماع أو الاستياء ، أو اتخاذ موقف مدافع ، أو الخوف من الحديث ، فهذا النوع من لغة الجسد المغلقة يعطي انطباعا سيئا وسلبيا للآخرين مما يؤدي إلى إحباطهم ، كما يعوق عملية التواصل ، لأن هذا يجعل عملية جمع المعلومات مستحيلة ، فعندما نغلق أحاسننا ، فإننا نغلق معها آذاننا وعقولنا أيضا .. وعلى العكس تماما ، فإن الإيماءات الصريحة والمنفتحة واتخاذ الوضع الجسماني المناسب تعكس تفتح الأفكار والعقل والتوجهات ، والتفتح للتواصل والاستماع لما يرغب الآخرون في قوله .

### مدى تركيز انتباهك على الطرف الآخر

إن تركيز انتباهك على المتحدث يعمل على تحسين عملية التواصل بشكل ملحوظ ، فهو يساعد على تقديم المعلومات الجيدة وتحسين القدرة على الاستماع .

وكما زادت أهمية التواصل : زادت أهمية التخلص من أى أفكار أو خواطر تجول بذهنك والتركيز الكامل على المتحدث وما يقول . كذلك يجب تركيز لعم الجسد من خلال توجيهه نحو الشخص الآخر ، فهذا يصب بشجع المتحدث على المضي في حديثه .. باختصار .. اجعل المتحدث والموضوع الذي تناقشه محور انتباهك ...

### الزاوية التي تميل بها نحو الآخر

الزاوية التي تميل بها لإظهار الانتباه ، أو للضغط على الآخر ، أو الحد من الضغط مهمة أيضا ، فعند الاستماع ، يمكنك أن تشير إلى أنك منتبه للمتحدث بشدة من خلال ميلك بسيطا نحوه فهذا يعكس اهتمامنا وانخرطنا في الحديث .. غير أن زاوية الميل أكثر من ٧٥ درجة ، تعني أن الميل أصبح مصدر " ضغط " على المتحدث .. كأنك تقول له بشكل غير مباشر بميلك هذا " أنا لا أصدقك " أو " من الأفضل لك أن تعترف " كما أن ذلك يقتحم المساحة الشخصية للطرف الآخر . وهذا ما يجعلنا نشعر بالقلق عندما يميل الآخرون نحونا بشدة .

إن الميل بزاوية ٧٥ درجة له القدرة - إذا ما أحسنا استخدامه - على إقناع الآخرين بشكل غير واضح ولباقة ومعرفة المزيد من المعلومات .. أما إذا استخدمناه بشكل يفتقر إلى الحساسية لمشاعر الطرف الآخر ، فقد يصبح وسيلة إرهاب وهبسة وسيطرة واستغلال يمكن أن تؤدي بسهولة إلى نتائج عكسية كما يمكن استخدام الميل بزاوية ٧٥ درجة في الضغط على الآخرين . كما يمكن الميل إلى الخلف لتقليل بعض الضغط الذي قد يشعر به الطرف الآخر .

### أهمية التواصل البصري

يُعد التواصل البصري مهما للغاية لضمانة الطرف الآخر أوريدة الصعط عليه . أو الحد من هذا الضغط . فالعين " نافذة الروح " ، فحين يكون للتواصل

ببصري لقائم محدوداً للغاية ، نصبح مستمعين غير عابئين به يقال ، أو متحدثين لا يستحقون الثقة ، أما الإفراط فيه ، فإنه يتحول إلى مصدر تحويف وإرهاب للطرف الآخر .

إن المستوى المناسب من التواصل البصري من جانب المتحدث يقول بني احبرك بالحقيقة ، ويمكن أن تصدق ما أقول " كما أنه يساعد على الحفاظ على انتباه المتحدث . أما المستوى المناسب من التواصل البصري من جانب المستمع ، فإنه يقول : " أنا مهتم بك وبما تريد أن تقول ، إنني أتابعك " مما يشجع المتحدث على الاستمرار في حديثه .

ومع ذلك يمكن استغلال زيادة مستوى التواصل البصري قليلاً ( دون التحديق إلى الطرف الآخر ) لزيادة الضغط بطريقة تشبه الميل بزاوية ٢٥ درجة ، وعلى العكس ، فالحديث من التواصل البصري قليلاً قد يقلل من الضغط لواقع على الطرف الآخر ، فالمهم في كل الأحوال مراعاة الحساسية تجاه احتياجات الطرف الآخر .

#### مدى الاسترخاء والتوازن عند التواصل

اعتاد بعض الناس على هز أقدامهم أو أرجلهم ، أو النقر بأصابعهم أو بقلم على المكتب الذي أمامهم بشكل كتواصل أو متقطع ، ومثل هذه الحركات تعطي انطباعاً بالتوتر أو الانفعال الدائم . وهناك آخرون يميلون لزوايا حادة عند الوقوف أو الجلوس .. وبعض آخر يميلون برؤوسهم أو جذعهم ..

وقد لا تكون هذه العادات مشتتة لهم ، ولكنها مشتتة للآخرين وتعوق عملية التواصل . كما أنهم بذلك يرسلون رسائل غير لفظية قد يفسرها الآخرون بأنها عدم اهتمام أو ملل ورغبة في فض المناقشة أو توتر أو شعور بالحمق من قبل المستمع . فأناس يفسرون الهز والنقر على أنها علامات على الاضطراب أو الارتباك أو الانفعال الداخلي .

على الجانب الآخر ، لا يجب أن يكون الثبات والتوازن شديداً أكثر من اللازم . فيمكن للشخص أن يكون ثابتاً ومسترخياً بشكل مريح ومعتدل ، وهو ما يربط عليه تأثير مختلف تماماً للاسترخاء والتوازن يساعد عملية التواصل ويوحي بصبب النفس والثقة والسيطرة على مجريات الأمور .. فكلما انتعدنا عن

أسس التواصل الواضح ، راد شعور الآخرين بعدم الارتياح تجاه التواصل معك  
وهو ما سوف يؤثر سلبا على عملية التواصل ..

ومما سبق نلخص أسس وقواعد لغة الجسد في النقاط التالية .

- قف أو اجلس بزوايا قائمة بعض الشيء ، واحترم المساحة الشخصية للآخرين .
- استخدم الإيماءات ولغة الجسد المنفتحة .
- ركز انتباهك على الطرف الآخر .
- مل للأمام قليلا لتظهر اهتمامك ، مع الميل للأمام أكثر قليلا عند الرغبة في الضغط على الطرف الآخر ، والميل للخلف أكثر قليلا عند الرغبة في التقليل من الضغط الواقع عليه .
- حافظ على مستوى ملائم للتواصل البصري عند الاستماع لتشجيع المتحدث على مواصلة حديثه ، مع زيادته عند الرغبة من الضغط عليه ، والحد منه عند الرغبة في تقليل هذا الضغط .
- ستجيب بشكل ملائم من خلال بناء استجابتك على آخر ما يقوله المتحدث .
- كن مسترخيا ومتوازنا حتى تمهد الطريق لتواصل أكثر انفتاحا ..

## الهوامش

- ١- الان ، باربارا بيرر : المرجع الاكيد في لغة الجسد ( المملكة العربية السعودية ، مكتبة جرير ، ط٤ ، ٢٠٠٩ ) .
- 2- Krs Core : **Crystal clear communication** " skills for understanding and being understood ( Australia ,2005).
- 3-Juan Glass : **I know what you are thinking using the fuor cods** ( Jhon Wily , 2003) .
- 4- Le , Lowndes : **Instantly Connect with Anyone** " ( Jhon wiley,2002).
- 5-harry Mills **Artfull Persuasion** " How to command attention change minds and inf uence people , ( NewYork, AMACOM,2000 )
- 6-Nonverbal Library - **articles on body language** and nonverbal , .
- 7-journa of personality : **What Percent Of Communication Comes Through Body Language?** May 13th, 2010

## لغة الجسد في المجال الإعلامي

- كيف يكمل الإعلامي منظومة التواصل مع الآخرين ؟
- ما الذي يعرفه الإعلامي عن كيفية تكوين الأشخاص للانطباعات الأولى ، وكيف يستخدمه الإعلامي لصالحه ؟
- ماذا يعرف الإعلامي عن طائفة لغة الجسد لديه ولدى الطرف الآخر ؟
- كيف يمكن للإعلامي كسب ثقة الجمهور والضيوف باستخدام طرق لغة الجسد الفعالة ؟
- كيف يقتنع الإعلامي الآخرين مستملا لغة جسده ؟
- كيف يستطيع الإعلامي استخدام الطرق الفعالة للتواصل عن طريق تعبيرات الوجه ؟
- كيف يؤثر في الناس بصق ، باستعمال تعبيرات الوجه ؟
- كيف يطور الإعلامي حركات جسمه التي توضح وتعالج موضوعاته بصوره مقنعه ؟
- كيف ينخلص الإعلامي من السلوكيات غير اللطيفة ، غير المفيدة ؟





## ٤

## لغة الجسد في المجال الإعلامي

ولغة الجسد في الاعلام عامة والاعلام المرئي خاصة ، لا تقل أهمية عن اللغة الصوتية ، بل انها تتفوق عليها أحيانا ، لا سيما وأن تعابير الوجه وحركة اليدين والرأس والجرء الأعلى من الجسم بشكل عام ، تمثل مفتاحاً حقيقياً لقراءة ما يدور في داخل الإعلامي أو الضيف بخاصة المسؤولين ، الذين يحاولون صبط ايقاع حركة ، لإخفاء توترهم الداخلي والتمويه على المشاهد ، بإظهار التمسك ورباطة الجأش..

ومعلوم أن عملية تحريك اليدين والرأس أكثر مما ينبغي أمام عدسة الكاميرا، تشير باضطراب داخلي ، أو بضعف الموقف الذي يدافع عنه الضيف أو يسعى لتسويقه ، من هنا تعطي وسائل الاعلام الأجنبية اهتماماً كبيراً بلغة الجسد ، فيما يقوم خبراء بتوجيه وإرشاد المسؤولين حول كيفية الظهور أمام الكاميرا، والاقتصاد في الحركة ، لكي لا يمس ذلك بالمصداقية .

### لماذا لغة الجسد في المجال الإعلامي ؟

فأين نحن من ذلك ؟ ولماذا نعتبر لغة الجسد مهمة للعاملين في المجال الإعلامي ؟.

أولا . لأهمية لغة الجسد بصفة عامة فتختلف ردود الأفعال والسلوكيات اللفظية وغير اللفظية بتنوع البشر وتعددتهم، ويعد التواصل عبر اللفظي أحد أهم أنواع الاتصال ، التي تحدد غالبا شخصية الفرد وميوله، فعبّر الإيماءات والحركات التي تصدر عفويا عن شخص ما، يستطيع اخرون قراءة أفكاره بصورة أبلغ من التحدث بعبارات طويلة ..

ثانيا : ولغة الجسد في الاعلام المرئي ، لا تقل أهمية عن اللغة الصوتية ، بل انها تتفوق عليها أحيانا ، لا سيما وأن تعابير الوجه وحركة اليدين والرأس والجرء الأعلى من الجسم بشكل عام ، تمثل مفتاحاً حقيقياً لقراءة ما يدور في دحل

الإعلامي أو الضيف بخلاصة المسؤولين ، الذين يحاولون ضبط ايقاع لحركة ، لإحفاء توترهم الداخلي والتمويه على المشاهد ، باظهار التماسك وربطة الجأش .

ثالثا . على الإعلامي في كل مجال العمل الإعلامي أن يكمل فك شفرات الاتصال الأربع : الانصات ، والاستماع إلى الآخرين ، والحديث ، شفرة لغة لجسد ، وشفرة تعبيرات الوجه " وسوف يتم تناول هذه الشفرات بشئ من التفصيل في فصول الكتاب " . فلا يكفي أن يحيد الإعلامي لإثنتين مثلا من تلك الشفرات ويجهل الآخرين ، كما أن بمعرفة الإعلامي بهذه الشفرات يصبح بالإمكان اكتشاف إلى أي من الأنماط تكون عليها الشخصية المتحاوره ، أو الضيوف أو حتى الجمهور ..

رابعا : معرفة الإعلامي بهذه اللغة يمكنه من كيفية التواصل بفاعلية ، وكيف يقدمون أنفسهم للمشاهد والضيوف ، ويحسنون من طريقة كلامهم ، ويتغلبون على أخطاء البسيطة - ولا أقول الكبيرة - التي تكتف حديثهم ، وتثقل بمدى معرفتهم بلغة الجسد من عدمه ، كما أنها تريد من تفهم بأنفسهم ، فهناك - كما سنقرأ من فصول الكتاب ، علاقة وثيقة بين لغة الجسد والصوت وتعبيرات الوجه .

خامس : إن الاهتمام بلغة الجسد عنصر أساسي لكل إعلامي يواجه الجمهور سواء كانت المواجهة مباشرة معه ، أو غير مباشرة عبر كاميرات التلفزيون ، مثل مواجهة المذيع أو مقدم البرامج أو المتحدث الرسمي وتمتد هذه الأهمية من اللقاء المباشر " وجهها لوجه " في الندوات والمؤتمرات إلى اللقاء غير المباشر عبر شاشات التلفزيون . ومن المهم الإشارة إلى أن لغة الجسد للإعلامي احتياح أساسي ، سواء كان أثناء مجريات عمله قبل التسجيل أو البث أو بعده ؛ لأن الإعلامي مطالب باستخدام لغة جسد صحيحة وسليمة ، بدءا من خروجه من منزله ، ومرورا بلفائه برملاء العمل أو بالجمهور أو بضيوفه ؛ لأن الإعلامي غالب هو شخصية معروفة مطالبة بالالتزان والوقار ، سواء أثناء مجريات العمل أو قبله أو بعده .

سادسا . وعلى الرغم من أهمية لغة الجسد ، إلا أن المظهر الخارجي الذي يؤثر هذه الأفعالات والإيماءات يمكن له أن يعزز أو يضعف من تأثير التواصل غير

اللفظي، ما يعدي، «أهمية تفادي ارتداء الملابس غير اللائقة، أو وضع ماكياج أو عطر مبالغ به، ما يعطي الإشارة الخاطئة، ويشعر الآخرين بعدم جدية إعلامي، أو أخذها على محمل الحذر والاحترام الذي تستحقه»  
 سابعاً لغة الجسد يحتاجها ويجب أن يتعلمها المنتدوب الصحفي، والمحرر الصحفي، والفائم على الإخراج الصحفي، والمصور الصحفي، ومصورى صحافة الفيديو، ومصور التلفزيون، والمذيع ومقدم البرامج، والمخرج لتلفزيوني، ورسام الكاريكاتير، ومصمم الإعلانات، والمتحدث الإعلامي، ورجل لعلاقات العامة، والمحاور، ومجري المقابلات، والمفاوض، كما يحتاجها الإعلامي الذي يعمل في مجال الاتيكيت والبروتوكول .. كم سنرى في التطبيقات الخاصة بهذه المجالات جميعها ..

### وظائف لغة الجسد في المجال الإعلامي

إن جسم الإنسان - الذي تضافرت على دراسته علوم كثيرة لكي تكشف أسره وحافظ عليه، وتوسلت به فنون مختلفة للتعبير عن لمشاعر والافعال المتباينة - يؤدي دوراً هاماً في تحقيق التفاعل الاجتماعي الذي يتمثل في التواصل بين أفراد المجتمع، لأن كلاً منا لا يتكلم بلسانه وأعضائه النطق لأخرى، ولكنه ينكم بأعصاء جسمه أيضاً، فالإعلامي يومى براميه، ويغمز بعينه، ويزم بشفتيه، ويهز منكبيه، ويشير بيديه وأصابعه.

وإن عمليه التواصل تعتمد - كما نعرف - على عدة عناصر رئيسية: التكلّم أو المرسل، والمستمع أو المستقبل، والرسالة أو المضمون ندي يرسله المتكلم ويستقبله المستمع، والقناة أو الوسيلة التي تحمل الرسالة .. كما تعتمد على الجسدي السلوكيين اللفظي وغير اللفظي. ويتمثل الأول في الكلمات المسموعة وما يصاحبها من التعبير الصوتي، ويتمثل في الإشارات لمرنيه وما يصاحبها من هيئة الجسم، والتأثر من الممارس لعملية الاتصال يرى شكل واضح مدى التلازم الوثيق بين هذين الجانبين.

ومثما كان لبعض الفنون والعلوم ( التمثيل الصامت، والرقص، والخطابة، ولأليه، والعرض المسرحي، والفيلم السينمائي، وعالم الأرياء

والموضة ، ودنيا التجارة ، وعالم السياسة ( دور في لفت انظار المهماء والمحدثين في العالم أجمع إلى دور الإشارات الجسمية في الأداء نفسى والتواصل بين المتحاطنين والعاملين والممارسين لهذه الفنون حدد أن لإشارات الجسمية لها دور في المجال الإعلامي أيضا .

ولغة الجسد عدة وظائف في المجال الإعلامي ، يلخصها عادل نور لدين ، في :

١- نقل الحقيقي للمعلومات والمشاعر والأفكار ، وتوصيغ المعنى منها

٢- الأبداع العقلي بالأفكار المستهدفة للأطراف الأخرى ( الصيوف والمشاهدون ) .

٣- التأثير الوجداني في الأطراف الأخرى ( الصيوف والمشاهدون ) .

٤- التأكيد على الثقة بالنفس ، لأن قدرة المشاهد على الاقتناع بالرسالة الإعلامية تتناسب طرديا مع احصائه بثقة من يتحدث إليه ، وكذلك الأمر مع الضيف الذي يبتئر بثقة أو عدم ثقة مقدم البرامج فيتأثر بالتالي مسار الحوار .

٥- جذب المشاهدين للاستمرار في المشاهدة .

٦- عدم تشتيت انتباه المشاهدين بالحركة المبالغه أو المستمرة .

٧- تأكيد احترام الضيف .

٨- تأكيد احترام المشاهد .

ولكي نتعرف على طبيعة لغة الجسد في المجال الإعلامي بالتفصيل -  
بقدر المستطاع - معرض العديد من التساؤلات الهامة التي تحدم هذا الموضوع ،  
ويعرّد اجابات الخبراء والمنحخصين في هذا المجال ، هي الفصول القادمة

- كيف يكمل الإعلامي منظومة التواصل مع الآخرين ؟

- ما الذي يعرفه الإعلامي عن كيفية تكوين الأشخاص للانطباعات الاولى ،  
وكيف يستخدمها الإعلامي لصالحه ؟

- ماذا يعرف الإعلامي عن طاقة لغة الجسد عنده ؟

## [ لغة الجسد في المجال الإعلامي ]

كيف يمكن للإعلامي كسب ثقة الجمهور والضيوف باستخدام طرق لغة الجسد الفعالة ؟

كيف يقع الإعلامي الآخرين مستعملا لغة جسده ؟

كيف يستطيع الإعلامي استخدام الطرق الفعالة للتواصل عن طريق تعبيرات الوجه ؟

- كيف يؤثر في الناس بعمق ، باستعمال تعبيرات الوجه ؟

- كيف يطور الإعلامي حركات جسده التي توضح وتطور موضوعاته بصورة مقنعة ؟

- كيف يستخدم كل من ( المندوب الصحفي ، والمحرر الصحفي ، والقائم على لإخراج الصحفي ، والمصور الصحفي ، ومصورى صحافة الفيديو ، ومصور التلفزيون ، والمذيع ومقدم البرامج ، وقارئ النشرة الجوية والرياضية والاقتصادية والمخرج التلفزيوني ، ورسام الكاريكاتير ، ومصمم الإعلانات ، والمتحدث الإعلامي ، ورجل العلاقات العامة ، والمهاور ، ومجري المقابلات ، والمفاوض .... ) لغة الجسد في عمله ؟

- كيف يستخدم الإعلامي طرق المشي والسير في الاستوديو وفي الميدان ؟

- وكيف يجعل الإعلامي التفنيات المساعدة ( جهاز عرض الصور ، والخرائط والمنصدة والمنصة ، يعملون لصالحه ، لا ضده ؟

- كيف يتخلص الإعلامي من السلوكيات غير اللفظية . غير المفيدة ؟

- هل يختلف لغة الجسد لدى الإعلامي باختلاف النوع ( ذكر أو أنثى ) ؟

ما الذي يعرفه الإعلامي عن كيفية تكوين الأشخاص للانطباعات الأولى ، وكيف يستخدمها الإعلامي لصالحه ؟

يمكن للإعلامي أن يقف كأعظم خطيب عرفه العالم يمتلك أسرع ذاكرة ، ويسعمل أسكى سيكولوجية ، ويبرع في استخدام كل الوسائل التقنية للمناقشة ، ولكن إذا لم يكن هذا الشخص جديرا بالثقة ، فلا يمكنه أن يلقي خطبة أو يتحدث

أى انعامه فالمصداقية هي متى يجب ان ينتبه إليه الإعلامي الناحح من اول يوم له في المجال الإعلامي ..

كما نعبر الانطباعات الأولى حاسمة لنجاح الإعلامي في مجال عمله ، فمن اللحظة الأولى التي يقلل فيها الإعلامي مصدره أو ضيقه في ، لاسوديو أو الجمهور على الشاشة أو في مؤتمر أو واقفا أو جالسا أو مسر يحد. الجمهور بالفعل ما إذا كان ذلك الإعلامي قابل للتصديق أم لا ، كما يحدد التقييم البدني الأولي له كيفية رؤية هؤلاء له ..

فليس أمام الإعلامي سوى فرصة واحدة فقط لتعطي الأخرى انطبعا أولياً جيد عنه .. وسواء أكان ذلك صحيحاً أو خاطئاً ، فإن الانطباعات الأولى تدوم.. فهي تهي لنا بداية ممتازة أو قد تحوينا وتغشي أسرارنا لفترات طويلة قادمة ..

إن ٩٥% من الانطباعات الأولى التي يأخذها الجمهور عن الإعلامي تتكون من - إضافة لغة الجسد التي يستخدمها - المظهر العام ، طريقة ارتداء الملابس ، المجوهرات والاكسسوارات بالنسبة للإعلاميات ، وهناك عوامل أخرى أقل قابلية للسيطرة ، مثل العمر والطول والنور، تسهم أيضا في تكوين الفكرة المبدئية التي يأخذها الآخرون عن الإعلامي .

### المطلب الأول : ماذا يعرف الإعلامي عن طاقة لغة الجسد ؟ وكيف يكمل الإعلامي منظومة التواصل مع الآخرين ؟

يوجد أربع شفرات رئيسية للاتصال يتم معالجتها داخل المخ . اثنتان منهما ( الكلام ، والصوت ) يتم معالجتهما سمعيا ، بينما يتم معالجة الاثنتين الأخير ( لغة الجسد وتعبيرات الوجه ) بصريا ، ويتم استعراض تلك الاشارات شئ من التفصيل ..

وهذا معناه أن يعمل الإعلامي على أن تتواءم لغة الجسد ، ونبرة الصوت مع حديثه وتعبيرات وجهه مع الآخرين ، فإن مشاعرهم سوف تنعكس عليه وسيشعر بمثل شعورهم . وسواء أكانت هذه الشفرات تخصه أو تخص الآخرين.

و عندما تتفق لغة الجسد ، ونبرة الصوت ، والكلمات وتعبيرات الصوت في نفس الشيء ، فالإعلامي يحظى هنا باتحاد كامل ، وهو ما يسمى بالتوافق ، وهو ما يعنى في حقيقة الأمر أنك شخص يمكن تصديقه ، فمثلا عندما شاهد بردمج ويطهر مقدم البرنامج ، ويتحدث ويقول للمشاهدين عن أن البردمج سوف يحظى بالمرح ، بينما لغة جسده وتعبيرات وجهه يبدوان عليهما انقلب شكرا واصح ، من بصدق أحد ، أليس كذلك ؟ فاحذر التناقض ، فإن الجسد لا يكذب ، حيث يخبرك جسده بالكثير جدا عن نفسك وعن الآخرين ، فلا يمانع ، وأوضاع الجسم والحركات تعني شيئا ما ، لأن هذه الإشارات هي محاولة لإظهار ما بالداخل وإخراجها إلى السطح ..

وفيما يتحقق بما يجب على الإعلامي التوافق بين الأربع شفرات التالية للاتصال :

#### ١- الانصات لشفرة كلامه

إن أسلوبك في الحديث يظهر لكثير عن حقيقتك الداخلية ، فما تستخدمه من كلمات وما تقوله لهما أهمية شديدة .. واتجاهك هو أول شيء يلحظه الناس عليك ، وعلى الفور يؤثر فيمن هم حولك فالكلمات تأخذ معاني مختلفة في أوقات مختلفة في مواقف مختلفة .. فإن لم تخرج الكلمات في أفضل صورة ، فإن لكلمات التي جمعناها بدقة سوف تهبط على أذان صماء .

#### ٢- الاستماع إلى شفرة صوته

هناك من يقول : " ما يقوله الإنسان من كلام جيد يقوله بصوت لا يموت أبدا " . صوتك يعكس شخصيتك ، والصوت يصنع أو يهدم أحاديثك ، وهناك أصوات تضيف معان أكثر على الكلمات .. فإذا نجحت في توصيل تلك المعاني تحاول توصيله لمستمعك بسبب الطريقة التي تتكلم بها ، ينبغي عليك أن تفكر في صوتك وأنت تتكلم .

إن الصوت شيء هريد أكثر من النصمة ، إنه يكشف عن شخصيتك ومزاجك واتجاهاتك ومشاعرك . ففي كل مرة تفتح فيها فمك لتتحدث ، فإنك

تعرض نفسك وأفكارك وبضاعتك وخدماتك . وهناك خمس مبادئ يستلزمها الإعلام في الإلقاء الشفهي : الترتيم ، وقوة الصوت ، وطبقة الصوت ، والإبهاج ، والتميز ..

إن صوتاً قوياً رناناً يوحي بالثقة والاطمئنان إلى القدرات الشخصية . والمتحدث الذي لا يستطيع أو لا يرغب في الحديث بصوت واضح تعوره لثقة بالنفس أو أنه لا يبالي بالمستمع سمعه أم لا .

كما أن طبقة الصوت تعطي صوتك لوناً وتنوعاً ورنيناً ، كما أن طبقة صوتك يمكن أن تركز الانتباه على رسالتك أو تشتته . وهناك أربع أوصاف لطبقة صوتك قد تصرف عنك المستمع :

• مرتفع للغاية : إذا رفعت طبقة صوتك للغاية فإبك تصبح ، وكأنك تهدد المستمع ، وبهذا تخيفه .

• منخفض للغاية : إذا جاهد المستمع كي يسمع صوتك الهادي الضعيف ، فإن هذا المجهود سيصبح عبئاً ثقيلاً عليه وسيبدأ في فقد اهتمامه بك .

• صاخب للغاية . حينما يكون الشخص تحت ضغط أو يعاني من التوتر ، فإن الصوت يصبح متوتراً وحاداً .

• حاد للغاية : العاضون يتحدثون بصوت أعلى وأحد .. فإذا اشتركت في نقاش ، فحاول أن تخفض صوتك ، فكلما هدا صوتك انخفضت حدة لموقف .

فصوتك يعكس ما بداخلك ، ربما يكون موضوعك رائعاً ، ومظهرك رائعاً ، وحصورك حصور خبير ، ولكن لو ظهر صوتك مدندناً بصوت رتيب ممل ، أو طللت تصرخ بصوت حاد سريع ، فسوف يشعر المستمع بعربة ، وحين يصحح المستمع قلقاً أو عصبياً أو يشعر بأنه مضطر للاستماع إلى متحدث طين ، فإنه ينصرف عنك .



### ٣ - مشاهدة شفرة لغة جسده

تشبه شفرة لغة الجسد البصمة الشخصية ، حيث توصلح كيف يسير الشخص ، وكيف يجلس ويقف ، ويعتبر الرأس من أحد المكونات الهامة لتحليل شفرة لغة الجسد ، وكذلك استخدام الأذرع والأرجل وما مقدار المسافة التي تشغلها الشخص عندما يقعد ، أو ما مقدار قربه منك يقف إلى حوارك .

فكن على تزاية بما تقوله لغة جسده ، لأنها تمثل أكثر من نصف ما يستحب إليه الآخرون عندما يتواصلون معك .

ولغة جسده تنقسم بسهولة إلى نوعين من الإشارات : إشارات مرحبة وأخرى منفرة . فإما أنك تقول " مرحباً " بالضيف أو المستمع ، أو تقول " اغرب عن وجهي " . لغة جسده تظهر كيف أن التعامل معك فرصة أو يمثل تهديداً ، محل ثقة المستمع أم لا .

• إذا أردت أن تكون لغة جسده مرحبة ، وصادقاً ، دون أن تتطرق بكلمة ، عليك أن تظهر عفتك المتفتحة في التواصي الأولى من أي مقابلة ، إن لغة الجسد المرحبة وتعبيرات الوجه معاً يتمثلان في أشياء عديدة مثل : إظهارك انبساط يديك وذراعيك والسهولة عندما تقبل الضيف ، وأيضاً الاتصال الجيد بالعين بينكما ، وابتسامتك ، ووضعك في الوقوف أو الجلوس ، والتحرك بخطى ثابتة ، وكتفان مرتشان ، وبوجه عام ، حاول أن تبعث في نفس من تقابل الشعور بالارتياح .

• كما يمكنك أن تتوقع أن لغة جسده أو تعبيرات وجهك المنفرة على الفيض تماماً من المرحبة . فإذا كنت تظهر على ضيوفك ومستمعيك قلب رافص ويدين ورجلين ملتفة بطريقة توحى أنك تتوحش حيقة من الآخرين ، وإذا كنت لا تمد يد المساعدة لهم ، وخبثها مطبقاً كفيك ، وتجنب الاتصال بالعين ، فإنك تبدو متوتراً وتعطي إيحاء للضرب

لاحر بعدم الارتياح والرفض والخوف ، ولغة الجسد المنفره تدني صاحبها عن رفق .

#### ٤- النظر إلى شفرة وجهه

لكل وجه تعبيراته الخاصة ، وتوضح شفرة الوجه الطريقة التي يسوي بها وجه الشخص عندما ينصت أو يتحدث ، كما يُعد التواصل بالعين عاملاً هاماً ، مثل الطريقة التي يتحكم بها الشخص في فمه .. هل يظل شاعراً وهو ينصت أو يعرض على شفاهه؟ هل يعقد جبهته ، او ينظر بعيداً او يحاول أن يقطع للتواصل بالعين ؟ إن ملاحظة الإعلاني لتعبيرات الوجه تفتح عالماً جديداً لقراءة ما يقوله الشخص فعلاً ، فكل من هذه الأمور تعطي دلائل على الشخصية .

وأوضحت إحدى الدراسات الاستكشافية أن أعصاب الجمجمة ، والتي تقع داخل المخ ، تسيطر على كل من تعبيرات الوجه والصوت ، وذلك يعني أن المثيرات العصبية التي تتحكم في تعبيرات الوجه تسيطر أيضاً على تعبيرات الصوت ، وهذا ما سمي بالتسرب الصوتي ، فحتى إذا حاولت أن تخفي هذه المشاعر ، فإن مشاعرك " ستتسرب " لكل من تعبيرات وجهك وصوتك .

وفيما يتعلق بما يجب على الإعلامي التوافق بين الأربع شفرات التالية للاتصال الخاصة بالآخرين :

والآن وبعد التعرف على ضرورة التعرف على شفرات الاتصال لأربع أشخاص بك كإعلامي ، فأنت على استعداد للتعرف بشكل دقيق سيبدو الشخص في شفرات الاتصال الأربع ( شفرة الكلام ، وشفرة الصوت ، وشفرة لغة الجسد وشفرة الوجه ) ..

#### تحليل شفرة كلام الآخرين

حتى يسنى لك كإعلامي تحليل مايقوله الشخص بشكل فعال ، عليك أن تكشف عن مزيد من المعلومات عن السمات الشخصية التي تتحد معهم ونأني الاسفوده من خلال التعرف على :

- ◆ هل يسعون تعليقاتهم الساخرة بعبارة " كنت أمزح " بعد ملاحظة رد فعلك السلبي تجاه ما يقولون ؟
- ◆ هل يفقدون قدرتهم على التعبير بالكلمات ، وهل يخطئون اختيار الكلمات عندما يتحدثون ؟
- ◆ هل يبدو عليهم أنهم يعارضون كل ما تقوله ؟ أم يجادلون ؟
- ◆ هل يقللون من شأنك ؟
- ◆ هل يستمرون في الحديث حتى تظن أنهم لن يتوقفوا ؟
- ◆ هل ينتقلون من موضوع لآخر ؟ وبالتالي يصعب عليك متابعتهم ؟
- ◆ هل يتحدثون دائما عن أنفسهم ولا يولونك اهتماما أثناء المناقشة ؟
- ◆ هل هم غير واضحين ولا يدخلون مباشرة في الموضوع ؟
- ◆ هل تعوزهم اللباقة والحس حين يتحدثون ؟
- ◆ هل يكذبون دائما ويغيرون من الحقائق ؟
- ◆ هل يستخدمون دائما عبارات وكلمات عرقية ؟
- ◆ هل يستخدمون اللغة الدارجة ؟
- ◆ هل يبتعدون عن الموضوع الذي تتناوله ؟
- ◆ هل يتحدثون في جمل مبسرة ، ويجعلون من الصعب متابعتهم ؟
- ◆ هل يبدون وكأنهم يوجزون الحديث ؟
- ◆ هل يحاولون أن يثيروا جدلاً بقول أشياء مثيرة للأعصاب ؟

• هل ينادي عليك كثيرًا؟ وهل يرفضون أن تنتهي كلامك أو حتى يسمحوا لك بقول كلمة واحدة؟

• هل لا يهتمون بما تقول؟

• هل يستخدمون ألفاظ سيئة؟

وبتحليل هذه التساؤلات السابقة ، يمكن التعامل مع الأشخاص ذي العادات الكلامية ..

### تحليل شفرة صوت الآخرين

لكي تتمكن من تحليل الشفرة الصوتية لأي شخص تقابله أو تدير معه حوار أو تستضيفه في برنامجك ، بطريقة دقيقة ، من المهم أن تدرك أن هناك عدة عناصر للصوت :

• هل صوت الشخص يبدو عالي الطبرة ؟ كما يظهر في معظم حوارات لقائك شو ؟

• هل يتحدث الضيف أو الشخص بصوت رقيق يصعب سماعه ؟

• هل يتحدث الشخص بصوت مهزوز أو مرتعداً؟

• هل يتحدث الشخص بصوت بصوت عالي ؟

• هل يتحدث الشخص بسرعة شديدة ؟

• هل يبدو على صوته الغضب والثورة ؟

• هل يتحدث الشخص بصوت متقطعاً أو متكللاً ؟

• هل يصدر الشخص أصواتاً هجومية إذا بدأ في الحديث أو خلال الحوار ؟

• هل يبدو على صوته أنه جاف وعميق ؟

• هل يبدو صوته بطيباً ويحاول إظهار كل حرف أثناء نطقه للكلمات ؟

نذلك إذا كنا نقيم شخصية الضيف ، فمن الضروري للغاية أن نحلل كيف يبدو صوته ، وماذا نقول لكي نتوصل إلى الحقيقة وبالتالي دراسة وتحليل الشفرة لصوتية ضروري جداً يساعد على معرفة الشخصية التي ندرسها حوار أو مقابلة .

فعلى سبيل المثال ، سيتمكن الإعلامي من معرفة ما إذا كان الشخص في حالة نفسية سيئة من خلال طبقة صوته ، فيجد نفسه يتراجع ويستخدم نبرة صوت الطف وأعطف ، أو ربما يجد من الأفضل مواجهته والاطمئنان عليه ، وربما يسمح هذا له بأن يفتح قلبه ويخبرك بما يضيقه أو يصائبها .

فحساسية الإعلامي تجاه الآخرين وقدرته على النفاذ إلى مشاعرهم من خلال لصوت ، يمكنه من فتح قنوات عديدة للتواصل معهم .

### تحليل شفرة لغة الجسد الآخرين

سبق أن أوضحنا أن لغة الجسد هي عبارة عن مجموعة من الحركات والإيماءات وطرق الكلام المميزة التي ترسل رسالات محددة ومواقف وظروف مختلفة ، فإذا أنصت جيداً إلى النفس وراقبت حركات أجسادهم وتعبيرات وجوههم ، فسوف تتعلم الكثير ، إذا ما كانوا يكتبون عليك أم يقولون لحقيقة ، وإذا كانوا ما يعنون ما يقولونه ويقولون ما يعنون أم لا ..

لذا لابد للإعلامي لكي يقرأ لغة الجسد للآخرين ، عليه أن يفهم ويدرس ويحلل لغة الجسد ، والكيفية التي يتحرك بها الشخص ، والطريقة التي يعبر بها عن نفسه . وذلك من خلال دراسة :

• الطريقة التي يميل الشخص الضيف أو المحاور بها عندما يتحدث أو ينصت إليه ؟

• قرب المسافة التي يقترب أو يبتعد بها عند الحديث أو الإنصات ؟  
بمعنى هل يحتفظ بمسافة أو يقف بعيداً ؟

- لطريقة التي يقف بها ؟ هل بها صلابة أو صرامة أو تكبر ؟ أو بها دواع من الهدوء والامتنع خام ؟
- وصحة قدمه على الارض .. هل ثابتة ام يصرب ب قدمه الارض صربا حديبا أثناء التحدث معك ؟
- كيف يستخدم يده ؟؟ هل يعقد ذراعيه ؟ هل بطرق اصابعه ؟ هل يستخدم يده أثناء الكلام ؟ هل يشبك يده ؟ هل حركات يده كثيرة أثناء الحديث ؟
- كيف يمشي ؟ في حالة مقابلة ميدانية بيكما في الميدان ؟ بمعنى هل يتقدم إلى الأمام أو يرجع إلى الخلف ؟؟
- وماتوع هذه المشية ؟ مسرعية ؟ أم متعثرة ؟ بسرعة أم ببطء ؟
- الطريقة التي يحرك بها راسه ؟ وسرعتها ؟ واتجاهها ؟
- الطريقة التي يجلس بها أمامك ؟؟ هل يضع قدماه ثابتان على الأرض ؟ ام يضعهما في مقابل وجهك ؟ او وجه الآخرين . وهل يهزهما ؟؟ وهل يضع إحدى ساقيه على الأخرى ؟
- الملابس التي يرتديها مناسبة للمكان ؟ والوقت ؟ والس ؟ والذوق ؟
- الشعر وطريقة تصفيفه ؟؟ وهل هو شعرا ؟ أم شعرا مستعرا ؟
- الاكسسورات وطريقة وكمية المساحيق ؟

### تحليل شفرة تعبيرات وجه الآخرين

و نهدف من هذا التحليل هو أن نكون على وعي تام وبممنهي الذقة لا تعبر به وجوه الأشخاص عندما يتحدثون إليك .

وإليك بعض الأشياء التي يجب التدقيق فيها عندما تحلل تعبيرات وجه الآخرين :

- مدى امتلاك الشخص لنظرة ثلثة أو زائغة ؟
  - وضع عين الشخص من حيث فتحهما ؟ واسعتان ، ضيقتان ؟
  - هل عيناه حزينتان ، أم سعيدتان ؟
  - مدى النظر إليك أثناء حديثك معه ؟ أم ينظر إلى أسفل ؟ أم يرفع عينيه إلى السقف ؟
  - مدى استمراره في النظر إليك ؟ وهل هو اول من يقطع التواصل بالعين ؟
  - مدى استخدامه لجوابه مع عينيه أثناء الحديث ؟
  - مدى ابتسامته أثناء الحديث من عدمه ؟ وهل هي ابتسامه حقيقية أو زائفة ؟
  - مدى ما يبدو عليه الوجه من ارتياح وحيوية وحماسة ؟ أو عزلة وتحفظ وجمود ؟
  - مدى استخدام يده مع أنفه أو ذقنه أو فمه أو أذنه ؟ سواء باللمس أو بالحك ، أو بالشد ؟
- فلف أوضح الباحثون أن ٥٥% من التعبيرات غير الشفهية تكون من طريق الوجه ، فيمكن للشخص قول الكلمات بصراحة وأن يسمعك كل ما تريد أن تسمعه بلهجة معبرة ودقيقة وحماسة جداً دون أن يتكلم ، وذلك من خلال تعبيرات وجهه ، ولكن إذا كانت هذه التعبيرات متناقضة مع ما قيل من قبل ذلك الشخص ، فربما لا يكون قد ذكر أي شيء .

## المطلب الثاني : كيف يستخدم الإعلامي لغة الجسد ؟

بغير هذا المطلب تفسيراً وتطبيقاً ، واجابة عن التساؤلات السبعة ،  
ونكشف عن معاني ما سبق ..

♦ كيف تبدو وانفا من نفسك

تمهد الانطباعات الأولى الطريق لتحقيق النجاح أكثر مما يفعله  
الوضع الاجتماعي ، أو أوراق الاعتماد .. وفي الحقيقة ، إنك في  
الغالب تقرر خلال أول ثانيتين من مقابلة شخص ما لأول مرة كيف  
ستتعامل معه أو معها .. كما لابد أن تعرف أن هذا الشخص يقرر في  
نفس اللحظة كيف سيتعامل معك ..

وإذا كنت تتساءل عن الثماني وثمانين ثانية الأخرى ، فإنها تُقضى في  
تأكيد وتوثيق هذه العلاقة ، وتمهيد الطريق الذي ستسلكه هذه العلاقة  
فيما بعد ..

عندما يحبك الناس ، فإنهم يرون أفضل ما فيك ، وعندما يحدث  
العكس ، فإنهم يرون أسوأ ما فيك .. بمعنى أنه إذا كان الشخص الذي  
تجري الحوار معه يحبك ، فسوف يفسر طبيعتك البسيطة على أنها  
مراعاة لمشاعر الآخرين .. أما إذا حدث العكس فقد يفسر ذلك على  
أنه ضعف منك .. فالمسألة تعتمد على صورتك كما يراها الشخص  
الأخر في الطبيعة أو يرسمها لك في خياله ..

وترتبط لغة الجسد التي تستخدمها بتقدير الإنسان لذاته أيضاً ، فهي  
تعكس مدى تقديرنا لأنفسنا ونؤثر فيه ..

هنا لاحظت أن الأشخاص الذين يعتقدون إلى التقدير العالي للذات  
كثيراً ما يحاولون أن يبدووا أصغر حجماً ، وكأنهم لا يعتقدون أنهم  
يستحقون شغل حيزهم الكامل ؟ فهم غالباً ما يتخنون وصعوبة مترهنة  
، ويدعون صدورهم تتسحب للداخل ، وينكسون رؤوسهم .. لغة



الحسد التي يستخدمونها تقول : " إبنى نمت واثقاً من نفسي ، ولا أحب نفسي " .. كما تعكس تصرفاتهم الأمر نفسه . وبالتالي تأتي النتائج على نفس الوتيرة .

بله من أمر مؤسف ! إنهم يجهلون أن الوقوف المنتصب ، وفرد لكمة ، وشغل حيزهم الحقيقي من شأنه أن يحدث فرقاً كبيراً

ر ارتفاع مستوى تقدير الذات والثقة فيها يؤدي إلى ما هو أكثر من مجرد استخدام لغة جسد جذابة والإتيان بأفعال بناءة .. فهو يساعد أيضاً على اختيار تصرفاتنا وسبل تواصلنا مع الآخرين ..

تذكر دائماً " استحوذ على مخيلة الشخص ، نستحوذ على فؤاده " .

وهناك شيء غاية في الأهمية نصوجه بسؤال : لماذا يثق الناس بشدة من الانطباع الأول الذي يأخذه الآخرون عنهم ، ونادراً ما يهتمون بالانطباع الأخير ؟ أثبت " هيدوج فون ريستوف " وهو طبيب وإخصائي نفسي ألماني أن أحر شيء في أي قائمة هو العنصر الذي دائماً ما يكون لديه التأثير الذي يمتد لفترة طويلة ر. فلا بد أن تضع نصب أعينك على الانطباع الأخير ، فهو له نفس أهمية الانطباع الأول ..

فلكي تحصل على صداقة قوية وألفة أو دعم مهني مع ضيوفك ، فإن وداعك " يجب أن يُضاهي " ترحيبك " أو من الأفضل أن يفوقه .

سنستخدم بعض التعبيرات المبهجة لتعريف كلمة الوداع ببعض البهجة ، سواء أكنت وحدها لوجه مع الشخص الذي تحدثه ، مع نوديعه بانقيام له ، ومصافحته بألفة مهما كان مسار الحوار أو اللقاء .

#### • كيفية اكتساب مهارة التواصل بالعين

المدى الأول في دستور التواصل الجيد " عندما تقابل شخصاً ما سطر في عينيه وابتسم " . لأن النظر والنظر في أعين صيوف اللفاء أثناء حديثك معهم يدل على أمانتك واهتمامك بهم .

فعلى سبيل المثال كيف سيكون اهتمام المشاهد لقارئ نشرة الأخبار إذا قر عليه نشرة الأخبار وهو مطأطأ الرأس ، وهو يصمم رأسه في الأوراق التي أمامه ؟ . نعتقد أن المشاهد لن يأخذ ما يقرؤه على محمل الجد .

فكما قلنا من قبل " تصل رسالتك حينما يصل صوتك ، ويصل صوتك إلى حيثما ترسله عيناك " فما شعورك إذا قابلت شخصاً أو ضيف في برنامجك أو مقابلة لا ينظر إليك أثناء حديثك معه ؟ وما شعورك حينما ينظر إليك ؟

يُعد الحوار بالعين إحدى أهم الوسائل غير اللفظية التي تُستخدم في عملية الاتصال مع الآخرين . فهي النافذة التي تُعبر بها إلى النفس ، ويعتبر فقدان التواصل بالعين مع المستمع هو أول خطوة تُجده فقدان التحكم في الحديث .. والمتحدث الواثق من نفسه يستطيع أن يلتقط خيوط التقويم السلبي ويستخدمها في إعادة السيطرة على اهتمام المستمع ..

معرفة ضيوفك أو الأشخاص الذين تقابلهم من قراءة تعبيرات العين كيف ؟؟

العيون الكاذبة : إذا كان الشخص يبتسم لك ، فأبداً تعلم إذا ما كان صادقاً أو لا بالنظر إلى عينيه .. فإذا ما نظرت إلى صورة شخص وهو يبتسم ويخفي شفتيه ، فإن عينيه سوف تبوحان بكل شيء بدور بداخله ، وربما بدأت العينان حزنتين بشدة ، على الرغم من افتتاح الشفتين وابتسامتهما العريضة ..

العيون المعبرة يمكن الحكم بأن الشخص سعيد ، أو مذهش ، أو خائف ، أو يشعر بالملل ، أو متعاطف بمجرد ملاحظة حركات العين الدقيقة .

١- العين التي فوجأت بشئ : فعندما يفاجأ الشخص ، فإن ذلك يظهر على عينيه فجأة ، فدائماً ما يفصح الشخص المندهش عينيه حتى يظهر بياض العين ، ويرفق حاجبيه إلى أعلى ، بينما يتدلى لفتك السفلي وتتباعد الشفتان .. فإذا رأيت هذا التعبير الظاهر على وجه الذي تتحدث معه ، زادت الفرص التي تستطيع من خلالها فهم الشخص الذي تتعامل معه .

٢- العيون الخائفة : سوف ترى الشخص الخائف ذا عينين متسعيتين مما يدل على ترقبهما لوقوع شئ مفاجئ .. وتجد الحاجبين متصقتين ببعضهما البعض .

٣- العيون الغاضبة : الشخص العاضب يحملق بشكل مباشر إلى الشخص الذي يشعر بالعصب تجاهه . فعندما يركز الشخص نظره عليك بنظرة ثابتة ، فربما يحاول أن يخيفك ، أو يسيطر عليك أو يهددك .

٤- العيون المحدقة : إذا نظر شخص محققاً بعينه إليك ، فإن هذا يعني أحد أمرين : إما أن يكون معنى التحديق الترحيب أو عدم الترحيب ، وإما أن يكون فعلاً عدوانياً ، وأياً كان التحديق ، فليس بأشئ الطيب ، فإذا استمرت هذه النظرة الثابتة بدون تعبير في تعبيرات الوجه لأي فترة ، ازداد شعور الشخص الذي ينظر إليه بهذه الطريقة بعدم الارتياح .

٥- العيون الشكاكة : وهي إذا كانت عيون الضيف أو الشخص الذي تتحدث معه ضيقة باستمرار والجهة متجعدة ، فربما يشك فيم

نقوله ، ودائماً ما نرى هذا التعبير على الوجه عندما يكون الشخص غير واثق من شيء ما أو متردد بشأن قرار أخذه .

٦- العيون المندهشة : وتظهر عندما يفاجأ الشخص بشيء ما ، فيرفع عينيه . ويحملك في السقف ، كما يظهر حينما لا يصدق ما قد رآه أو ما سمعه .

٧- العيون الخجلة : عندما ينظر الشخص نظرة جانبية بدلاً من النظر المباشر ، وتعتبر نظرة خاطفة إلى الشخص الآخر بينما يكون خافضاً رأسه وناظراً إلى أسفل .

٨- العيون الحزينة : فإذا ما نظر الشخص إليك وعينه لأسفل ، وتجمعيد في حاجبيه أو أحدهما ليتجنب النظرة المباشرة ، فهي دليل على الحزن أو الإذعان أو الخضوع .

٩- العيون التي يقول لسان حالها " لم أفعل ذلك " : وتظهر عندما يقول الشخص الحقيقة ، ويتهم بالكذب ، فينظر نظرة مباشرة وثابتة مع ارتخاء العضلات حول العين .

١٠- العيون المرتعشة : فعندما يفعل الشخص أشياء لا ينبغي عليه فعلها ، فإن جسده دائماً ما يخبره بطريقة ما بأن هناك شيئاً غير صحيح . وعادة ما يكون السبب الشعور بالتوتر أو الاحباط .

١١- العين التي تغمز أكثر من اللازم : وهو يعبر عن شكل من أشكال العصبية أو الشعور بعدم الأمان . وتحدث هذه الحركة عندما يكون الشخص كاذباً أو قلقاً تجاه عدم تصديق الناس له .

### • كيفية وضع جسمك ، يبني الثقة أم يهدمها

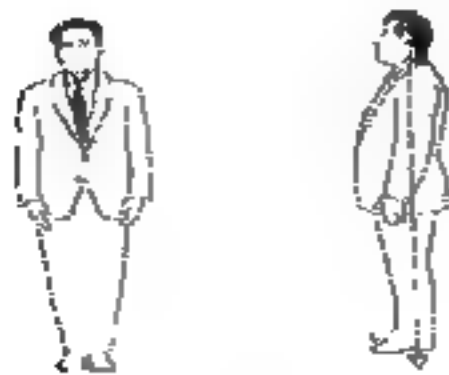
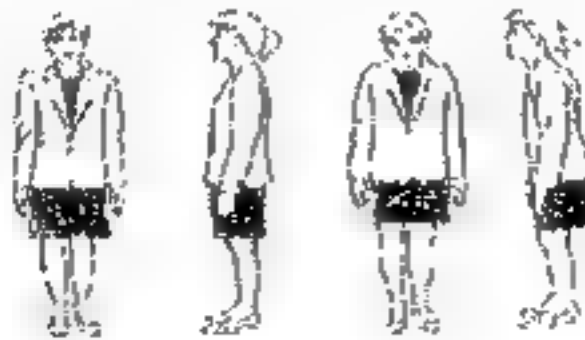
كل المذيعين ومقدمي البرامج في الاستوديو ، وانقرن من أنفسهم ، أو يصفون على أنفسهم صورة تتم عن ثقة تامة بالنفس ، فوضع الجسم الجيد له

أثر حاسم في التعبير عن الثقة بالنفس التي تشجع الآخرين ( ضيوف ، مشاهير وعاملين ) في وصنع ثقتهم بك كإعلامي ، وصورة الجسم الحيدة تتم عن القوة والحيوية .

فعندما تكون هينتك جيدة ، فإن المحيطين بك يشعرون بأن العالم يمكن أن يقف على أكتافك المستعرضة ، وتبدو وكأنك تستطيع أن تتصرف مع ما يواجهك .

فهذه الإعلامية في عمله ، دليل على الشخص الملم بالحيوية ، وهو ليس فقط راغباً في إثبات كفاءته ، بل حريص على ذلك أيضاً ، فالهينة الجيدة تدل على الاستعداد ، والقدرة على مواصلة الحوار والتحدث .

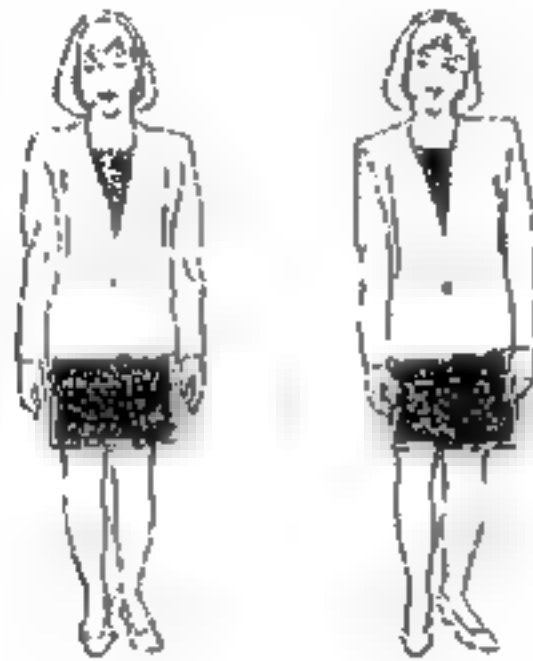
فكيف تحقق ذلك ؟ وكيف تشجع الآخرين على الثقة بك وبهينتك لجيدة ؟  
قف منتصباً فالوضع البدني الجيد في الأساس منصب ، وقف والعمود الفقري مستقيم ، وليس منحنيًا في أي اتجاه ، فإذا كنت تقم برنامجاً ما وكان عمودك الفقري ملحنياً إلى الأمام ، فإنك تبدو بلا حيوية من ناحية ، ومن ناحية أخرى تبدو متقدماً في السن ، أما إذا وقفت منتصباً القائمة فإن هينتك تبدو قوية وحازمة ومستعدة لتقاء ضيوفك أو بدء برنامجك بحيوية .



## [ لغة الجسد في المجال الإعلامي ]

في الوضع البدني الجيد ، تكون الأكتاف مستديرة ، بمعنى إنها على سقامة واحدة ، فقف وكتفك مستقيمان ، وبدون تور ، ولا تمل كتفك للأمام ، فهذا يجعلك تبدو ضعيفاً ، ولا لليمين ولا اليسار فهذا يجعلك تبدو غير راعب في استكمال الموضوع ، وسيشعر الضيوف والمشاهدين بأنك تشعر بالملل ، وهذا سينعكس عليهم بالطبع ..

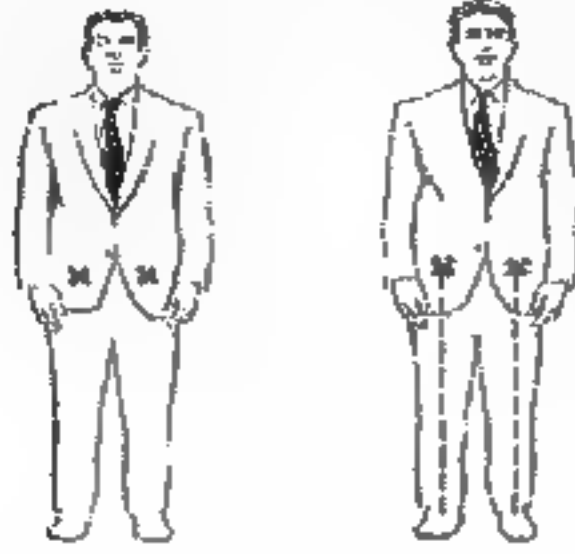
إن شكل وقفك أمام مشاهديك تبين للناظر إليك ما إذا كنت تعرف ما يلزمك لإنجاز عملك .



وتختلف شكل الوقفة وفقاً للمكان والموضوع والموقف والأشياء من حولك ، كما تختلف وفقاً للنوع ( رجل وامرأة ) وهل بصحبها مشي ، فعلى سبيل تختلف وقفة مقدم البرنامج ( في حالة تقديمه للبرنامج واقفاً ) عن وقفة قارئ النشرة الحوية أو الرياضية حيث يصحب الأخيرة المشي واستخدم اليدين بصورة أكبر للشرح والإشارة ، كما تختلف تلك الوقفات عن وقفة المراسل الخارجي في الميدان .

هذه الوقفة المحايدة التي تعبر عن الثقة القوية والمصداقية ، بدون أن يبدو عليك التوتر ، وأبدأ وقدمداك متباعدتان قليلاً ، ويجب أن تكون ركبتيك مستقيمتين ، ولكنهما ليستا متصلبتين وأن تتلى الذراعان أو أحدهما بشكل حر

وجانبك ، والأيدي منبسطة وغير متوترة ، ثم ابدا في تحريك يديك منواعة مع صوتك ومع موضوعك وتعبيرات وجهك بتوافق كما سبق التوضيح



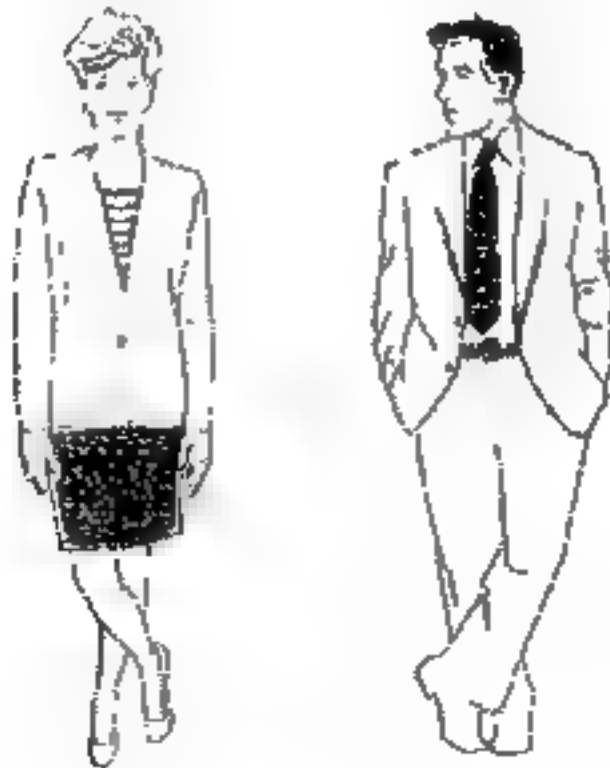
وعندما تجرب الوقفة المحايدة للمرة الأولى ، فربما تجدوها عملية مربكة وغير مريحة بالمرّة ، ومع أن الوقفة المحايدة تبدو مخيفة ، إلا أنها تعطيك مظهر ثقة بالنفس بصورة سهلة والحيوية والاستعداد ، وتبدو هذه الوقفة مربكة في البداية لأنك - ببساطة - غير معتاد عليها ، فغالبيتنا الناس يقفون وقفة مائلة ، ومعتادون على ذلك لسنوات طويلة ، وتغيير أي شيء متأصل مثل الوقفة الشخصية ، لا شك أنه متعب في البداية ، ولكن العائد من وراء ذلك له أثر وفعالية في هيئة الشخص . حيث نطهرك ذا طبيعة متزنة .

وهذا الوقفة على فخذ واحدة ، فالمنيع أو مقدم البرامج أو المراسل لا يقف كالقلب " ومنته " طوال الوقت ، فالوقفة المحايدة المتجهمة ليست لطريقة لوحيدة لإظهار الثقة ، والوقوف على فخذ واحدة هيئة أكثر استرخاء ( ولا تعني ثني الركبة ) ويتناسب الاسترخاء والهدوء والتحدث بهدوء أكثر مع أخذ الاعاس ، ولكنها تنم أيضا على نشاط وثقة . وفي هذه الهيئة يكون ثقل الجسم تقريبا - على رجل واحدة وفخذك بارزا قليلا في اتجاه الرجل التي تقف عليها ، والرجل الأخرى مثنية نوعا ما .

وتوجد عدة أشكال لهذه الوقفة ، ولكنها جميعا تدل على الاسترخاء ، وهو شعور أفصل من الوقفة المحايدة .

بر أشكال الوقوف على فخذ واحدة لها علاقة بالفخذ البارز ، وبالطريقة التي تستقر عليها الأقدام ، فكلما كان الفخذ أكثر بروزاً ، كان ذلك أكثر تعبير عن اللامبالاة والغرور ، وإن كانت قدامك قريبتين من بعضهما البعض ، فإن هذا يدل على التكبر ، وإذا كانت قدامك بعيدتان جداً ، فإنك تبدو متعجرفاً . وعمدة لكي تعبر عن الاسترخاء البسيط ، فعليك فقط أن تترك فخذك يبرز قليلاً ، وقدميك متباعدتين قليلاً ، فهذا وضع مريح وسهل .

وفي أشكال أخرى للوقوف على فخذ واحدة قد تكون قدمك أمام لقدم الأخرى لمساعدة أو خلفها ( تجنب هذا الوضع ) فهذه الأوضاع تسمى الوضع المتعاكس والتي يفهمها الناس على أنها دليل على الإثارة ، أو القلق ، وعلى عدم الرغبة في الإصرار على الرأي ، ويفهمها البعض على أنها كدليل لعدم لاكتراث أو نسام ، فكن واعياً بهذه التفسيرات الشائعة إذا أردت أن تقف أياً من هذه الوقفات . فالوقوف على فخذ واحدة ليس وضعاً جيداً عندما تريد إعطاء نصيحاً أولياً عنك ، لأنه لا يعبر عن الثقة بالنفس والمصادقية بنفس الطريقة الصادقة التي تعبر عنها الوقفة المحايدة ، ولا بنفس الإيحاء ، ولا تعد مقبولة أثناء تقديمك لنفسك في لقاء عام .





وليس من العيب أن تستشر مدرباً رياضياً ، أو اختصاصي علاج طبيعي إذا كنت غير متأكد من أنك تحسن من هينتك ، ويحب ألا يعيب لك وقتك الحرة أي إلام ، فإذا حدث ألم فاستشر طبيب .

#### • ما يمكن عمله بالذراعين واليدين

• للذراعين إشارات وإيماءات عدة ، ولثني الذراعين أو أحدهما أو طويهما ، يدل على قلة المصداقية ، فقد رأى الخبراء في لغة الجسد أنه عندما يطوي أحد المستمعين ذراعيه ، لا تتولد لديه أفكار سلبية عما تقوله وحسب ، ولكنه أيضاً يعطي اهتماماً أقل لما يقال . ولهذا السبب تلجأ مراكز التدريب لتوفير مقاعد ذات ذراعين لتتيح للحاضرين جعل أذرعهم غير منطوية ..

وهذاك بعض الناس الذين يجدون في ثني الذراعين أو تشبيكهما أثناء التحدث وضعاً مربحاً لهم .. ولكن وفقاً للغة الجسد ، يكون للرسالة معنى لدى المرسل ولدى المتلقي أيضاً . لذا أثبتت الدراسات أن ردود الأفعال لثني الذراعين تكون سلبية ..

فالذراعين المطويتين معاً على الصدر هي محاولة لوضع حاجز بين الشخص والشخص المقابل لك أو الضيوف أو المشاهدين .. كما يستخدم هذا الشكل في أي مكان يشعر فيه الأشخاص بعدم الثقة أو عدم الأمان ، وهو يتنافى مع عمل الإعلامي تماماً .

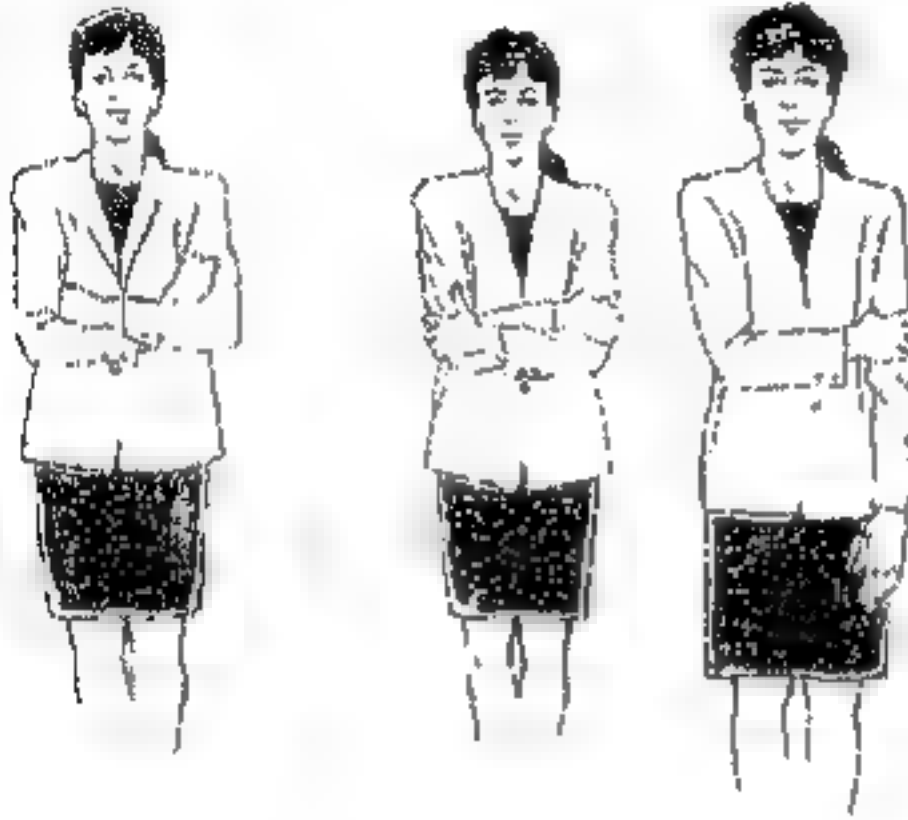
إذن الدرس واضح عامة ، وخاصة بالنسبة للإعلامي تجنب ثني ذراعيك تحت أي ظرف ، حتى إذا كانت نيّتك أن تظهر للآخرين أنك " غير موفق " أو لا تريد أن تشارك .

كما يوحد وضع شائع ويستخدمه الكثير من الناس - بمن فيهم من رجال الإعلام - إمساك الذراعين المزدوج ، بأن تمسك اليدين بشدة بأعلى الذراعين ، ويعمل ذلك من يرعب في تقوية نفسه وتجنب ظهور الجزء الأمامي من الجسم وهذه وسيلة يشعر بها الشخص نفسه بالراحة بشكل يشبه احتضان النفس

## [ لغة الجسد في المجال الإعلامي ]

وهذا درس آخر للإعلامي ، يعلمه تجنب امساك الذراعين من أعلى باليدين . لأن وضع الذراعين متشابكة فوق الصدر تعبر عن حالة ادفاع ، والانتهااء من الكلام والخوف والقلق .

وهذا خطأ يقع فيه بعض المذيعات وهو وضع ذراع واحد على الصدر ليمسك بالذراع الأخرى ، ومما يساعد على هذا الوضع ( المشي ببطء أثناء الحديث ، وخلق اليدين من أية أوراق أو أقلام أو ميكروفون ) فإن هذا يعبر عن عدم الأمان .



وفي المجال التطبيقي ، يشعر المذيع ومقدم البرنامج المبتدئ - غالباً - بالحيرة فيما يمكن عمله بالذراعين ، واليدين ، ( وهذا لا يعني أصحاب الخبرة من لوفروع في الخطأ ) ، ولذلك تجدهم في النهاية يستخدمون حركات غريبة دونما ادراك للدلالات التي تفهم من وراء ذلك ، أما المذيعين الأكثر خبرة ، فقد تعلموا ( أو المفترض أنهم تعلموا ) كيف تستعمل أيديهم بشكل جيد ، ويعرفون مدى فهم الضيف والمشاهد لكل حركة ، فوضع ذراعيك، ويديك يؤثر حقاً على الطريقة التي تفهم بها لغة جسدك .

فإذا كنت تتحدث وأنت واقفاً ، وليس بيدك قلم أو ورقة ، فعبر بوضع ذراعيك - عن الصراحة ، باستخدام وضع الذراع المحايد ، حيث تكون الذراعان مرتحية بحرية في الجانبين ، واليدين مبعوطتان ، وراحتا اليدين موجهة لرجليك ، فهذا الوضع يعبر عن الوضوح وعدم التوتر ورغبة في التعامل مع ما يمكن أن يحدث . وهذا الوضع غير مربح لكثير من الناس ، ولكن بالتدريب سيختفي التعب ويصبح مألوفاً أكثر .

وهنا يجب أن تتجنب - في حالة استخدامك هذا الوضع - أن تطبق يدك لأن قبضتا اليدين تعبر عن العدوانية، وقبضة اليد مع التفاف الأصابع يتم عن الضعف والغضب .

وهناك أمر يجب الإشارة إليه ، وهو أن الفهم الشائع لأوضاع الذراع ، واليد الأخرى ، هو فهم يعتمد على النوع - من ذكر أو من أنثى - فالذراعان أمام الجسم ، والأيدي المتشابكة لأسفل ، تكون مقبولة من النساء أكثر من الرجال ( بدأت تستخدمه معظم المذيعات في الفترة الأخيرة ) وهو غير مناسب للرجال .

وسوف نورد مطلباً مفرداً لمدى اختلاف لغة الجسد عند الجنسين بالتفصيل .



## • كيف نتحدث أيدي إعلامي ؟

يمكنك أن تعلم الكثير من الطريقة التي تستخدمها أنت أو الآخر أثناء الحديث ، حيث إن استخدام اليدين خلال المحادثة يعتبر وسيلة أو دليلاً على الدقة في الكلام أو وسيلة للتأكيد على نقاط معين ، أو تغيير موضوع الحوار ، أو للتوقف عن الحديث .

ولتغيير في وضع اليد والإشارة واللمس أو حتى رفع اليدين ، كل ذلك يدل على معان معينة .

وتستخدم إيماءات اليد - ضمن استخدامها لها - للفت الانتباه ، كما يزيد تأثير لنواصل ، ويساعد الأفراد على الاحتفاظ بالكثير من المعلومات التي يسمعونها .

والوضع الذي تكون عليه اليدين يعبر عن الحالة المزاجية لصاحبها ، وهناك بعض الأوصاف وما تعني :

الأيدي المخبأة : الأيدي المحجوبة عن الرؤية بأية صورة - خلف الظهر ، أو في الجيب ، أو غير ذلك غالباً ما يفسر على أن هناك سراً ما . فعندما يخفي الإعلامي يديه أثناء الحديث فمعنى ذلك أنه يخفي معلومات قيمة ، لا يريد البوح بها ، كما تعبر عن الخداع .

الأيدي الغاضبة : عندما نتحدث وتكون قبضة اليد مغلقة ، فهذا يعني أنك لا تصرح بما تشعر به شفهيًا ، وغاضبًا ، وعندما يكون إبهام اليد مختفيًا ، فذلك يعني أنك تشعر بالقلق والتهديد ( وهذا ينطبق على ضيفك أيضًا ) حيث إن حفاء أصبع الإبهام أثناء إغلاق قبضة اليد يعتبر وسيلة دفاعية ، أما الإشارة إلى شيء بإصبع السبابة أو القيام بحركات متقطعة تشمل هز اليد عند التحدث ، فإن هذا يعني أنك تخفي غضبك .

الأيدي الكاذبة : فالشخص الذي لا يقول الحقيقة لا يستخدم يديه في الحديث كثيرًا ، فربما يغلقهما أو يطويهما أو يضعهما في جيبه ، فلاحظ مدى تشابك

يديت أثناء الحديث وكذلك يد من تتحدث معه ، فكلما شبك يده أكثر ، دل ذلك على شدة التوتر الذي يعاني منه .



وتنبه وأنت تتحدث ألا تقبض على شئ بيدك بإحكام مثل الميكروفون أو المقعد ، فإن ذلك دليل على التوتر الذي وراءه إخفاء حقيقة .

الأيدي الآمنة : عندما تتحدث مستخدماً يديك أو إحداهما ، اجعل راحة يدك مفتوحة دائماً والأصابع ممدودة للأمام ، وهذا يعني الانفتاح والاهتمام بالآخرين كما أن هذه الحركة الجسمانية تعني القبول ، وتعطي أنك ترحب بالآخرين ، كما أنها تعني لدى الآخرين أنه يمكن الاعتماد عليك ويمكن سماع أفكارك .. والعكس يحدث في عدم اظهار راحة الكف ، من أنك غير مرحب بضيوفك .

الأيدي المعبرة : وهي تستخدم عندما يكون هناك حديثاً به الكثير من التعبير عما يدور حولك من الأحداث ، أو عندما يكون الإعلامي أو الصحفي في حالة نفعالية عالية ( تقبل من الضيف ولا تقبل من الإعلامي ) لأن الشخص في هذه لحالة يلوح بيديه كثيراً ونراعيه أثناء الحديث .

الأيدي العنيدة : عندما يكون إصبع الإبهام متوتر ومشنود وبقيّة الأصابع ممتدة للأمام ، فهذا يعني أنك أو الشخص الذي يستخدمها متصلب في مكانه ، ومن الصعب الاقتناع بما يدور من وجهات نظر .

الأيدي نافذة الصبر : فعندما يكثُر الجدل ، وتتعارض وجهات النظر بسدده ، ونبدأ في التفكير بالأصابع على المنضدة أو على المكتب : فهذا يدل على عناد الصبر والعصبية ، كذلك العبت بالشعر أو العقد يتم على المشعور بالتعلق والتوتر .

الأيدي المسترخية : عندما يشعر الإنسان بالراحة ، فإن ذلك ينعكس على أيدينا ، حيث نجد حركات اليد قوية ومدروسة وغير آلية .

الأيدي الوثيقة : دائما ما يقوم الشخص الوثائق من نفسه بتحريك يديه بطريقة تعكس الثقة بالنفس ( فتلامس أطراف الأصابع لليد الأولى مع أطراف أصابع اليد الأخرى ) علامة على الثقة بالنفس ، كالمعلمون ، ولوزراء ، والسياسيون ، ورجال القانون ، ورجال الإعلام .. وهذه الحركة يقوم بها كل من هم مسؤولون عن نشر المعلومات والمفاوضات .

#### • وضع الرأس

يرى معظم الناس الرءوس كمكان للعبون ، والأذان ، والأنف ، والفم ، ولكن الإعلامي يفهم جيدا أن الرأس في حد ذاتها قناة معرفية قوية لم تحويه من أعضاء حسية ، فتعلم كيف تغير وضع رأسك لتؤثر على إحساس الناس ( ضيوف ومشاهدين وعاملين معك ) بك .

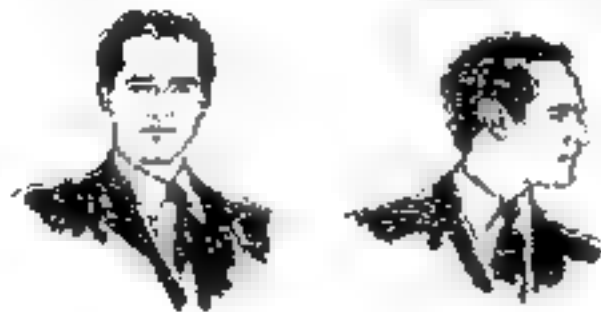
ومثل وفتك ، ودراعيك ، ويديك ، هناك وضع آمن ومحايد لرأسك : الرأس مستقيم منتصب ، والذقن مستوية لا مرتفعة لأعلى ، ولا منخفضة لأسفل . ويعبر الوضع الآمن للرأس عن الثقة بالنفس ، وعدم الالتواء ، ويظهر في شكل جيد دائما ، فوضع الرأس المعتدل والمستوي ، يعزز الإحساس بأنك أهل للثقة بدرجة كبيرة .

أما إذا رفعت رأسك ، فإن الخطرمة ، وروح الانعزال ، تكسوان وحبك وفي هذا الوضع تنظر لضيوفك ومشاهديك من أعلى لأسفل بكل ما في العبارة من معان .



إن تفسيرات لغة جسدك تتفاوت حسب ميل الذقن فإذا مالت ذقنك للداخل قليلا ، ولأسفل باتجاه عنقك فهو ميل مؤثر ، ويعبر عن الإصرار ، ولقوة ، والموقف الجاد ، أما الميل الزايد لأسفل ، فيعبر عن العناد ، فيستخدم هذا الوضع بحذر .

وإذا مال رأسك لأحد الجانبين ، فإنك تعبر عن الاهتمام وحب الاستطلاع، وروح الاستفسار ، وهذا وضع جيد في الاستماع لتبادلته مع وضع لرأس المحايد .



• مع ذلك كن حذراً ولا تمد رأسك كثيراً جداً ، وهذا يجعلك تبدو غير أمر أو صعباً . وتحتاج المذيعات ومقدمات البرامج للحرص من المبالغة في درجة ميل الرأس .

وإد أدركت رأسك لأحد الجانبين ، ولكن عينيك تنظران للأمام . فإنك تعبر عن انطباع بعدم الثقة ، والشك ، أو عدم الاعتقاد .

وفي أي وقت تجد نفسك في موقف ليس في صالحك ، دع الناس يعرفون أنك مذهول لشئ ما ، وعبر عن التأمل بخفض رأسك إلى حد ما ، وحرك عينيك قليلاً لأحد الجانبين ، فهذا الوضع يتيح لك الفرصة لجمع أفكارك وتحديد ما ستفعله بدون أن تخذلك لغة جسدك .

وحينما تريد أن تكسب بعضاً من الوقت لسبب ما ، فاخفض رأسك في وقفة تأمل ، وسينتظر الناس للحظات حتى تنتهي من وقفة التأمل ، وسيحترمون جدية الموضوع الذي أنت بصددده ، وتعبيرات لغة جسدك ، واحذر من خفض رأسك أكثر من اللازم ، لأن وضع الرأس المنحني يفهم عادة على أنه علامة اكتئاب ، وحزن شديد وبأس .

### • ليكن جلوسك .. جلوساً مع بقطة

يقضي الإعلامي ( المذيع ومقدم البرامج ) كثيراً من وقته في الاستوديو جالساً، ولكن تظل العيون ترصده ، ولا يمكنه تجاهل ما يصدر عن بدنه من تعبيرات في ذلك الوقت .

وأول وأهم جانب للغة الجسد أثناء الجلوس ، هو انفتاح الجسم ، فعندما يميل جسمك كله للأمام نوعاً ما ، فإنك تعبر عن الاهتمام والنشاط والانشغال بالموضوع ، وهذا وضع نشط ، ويشعر به الآخرون بشكل مرض .. بينما تحرك جسمك للخلف ، فإنك تعبر عن سلوك سلبى ، وغير طيب ، ويمكن أن يُفسر كاستياء مما تسمعه ، ثم لا مبالاة ، ثم ملل ، ثم عداء صريح .



ولأر وصع الاستناد إلى ظهر الكرسي ، يمكن أن يفسر بصور عديدة ، فإن أسهل طريقة لتعرف كيف تستخدم تغيير وضع الجسم ، هي أن نميل بحسبك للأمام في أي وقت ترغب في التعبير عن الاهتمام بما يدور ، واستند ظهرك للحائط في أي وقت ترغب في التعبير عن عدم الاهتمام ، أو عدم الموافقة عما يجري .

والميل للأمام على المنضدة ، أو الاستناد إلى ظهر الكرسي ، يجب الابتعاد عنهما ، فالميل على المنضدة يدل على الاكتئاب ، والتعب ، والسأم ، والاستناد إلى ظهر الكرسي يدل على التكبر والغرور .



### ماذا تفعل بقدميك وساقيك أثناء الجلوس

ما تفعله بقدميك وساقيك أثناء الجلوس ، يعتمد تماماً على مدى رغبتك في إظهار استرخائك ، والبعد عن الشكل الرسمي ، فعندما يساورك شك ، فالتزم بوضع الرجل المحايدة أثناء الجلوس ، فبالنسبة للرجل في هذا الوضع تكون القدمان مستويتين على الأرض . وبالنسبة للنساء تكون القدمان مستويتين على الأرض ، أو تكون الرجلان متقاطعتان عند الكاحل .

ويصفي وضع " الرجل المحايدة أثناء الجلوس " جواً من الاستعداد المملوء بالنشاط ، والاهتمام بالآخرين ، كما يجعلك هذا الوضع تبدو مستقيماً ،

وكتفليك مستويين ، ويسهل عليك الاحتفاظ على راسك مستويا ومعتدلا بدون أن تفكر في ذلك . كما يعتبر وضعاً سهلاً يمكنك من النهوض بسهولة

وأوضاع أخرى في الجلوس تستخدم حسب الموقف ، وحسب ما تريد أن يفهمه الاخون عدا ، ونشير إلى بعض من هذه الأوضاع :

- وضع الأرجل المتقاطعة : غالبا ما يستخدم هذا الوضع من جانب الرجال في حالة الاسترخاء ، ولا يجب أن يستخدم في موقف رسمي . أي غير لائق الجلوس به للرجل " المذيع " أمام الكاميرا ، ولكن غالباً ما تترشح النساء المذيعات لوضع الأرجل المتقاطعة والجلوس به أمام الكامير .

- وضع القدمين جنباً إلى جنب ، وبثبات على الأرض في مواجهة الآخرين أثناء الحديث ، دليل على الصدق وعلى الاتزان .

- وضع القدمين بدون ثبات على الأرض وعلى أطراف الأصابع يدل على القلق .

- تشبك القدمين وهو حركة لا إرادة ودليل على العصبية ويستخدمها الإعلامي خاصة لو كان جلوسه وراء منصة أو منضدة ، أما إذا لم يكن وراء منضدة فيستخدم أوضاع أخرى .

- إغلاق أو تشابك الكاحلين ، وهي تدل على أن الشخص المتحدث يحاول أن يخفي شيء ما ( شعور ، أو معلومة وثيقة الصلة بالموضوع الذي يتحدث فيه ) ويفعل ذلك بوضع أحد الكاحلين فوق الآخر .

- الجلوس والساقين متباعدتين عن بعضهما تشير إلى الانفتاح والثقة بالنفس ، وهي تختلف من الرجل إلى المرأة ، وتتضح صفات الثقة بالنفس والانفتاح والحرية والصراحة والامانة في كل من الرجال والسيدات إذا ما كانت لساق مضمومتين ، وكذلك إذا كانت الركبتين موضوعة مباشرة فوق الأخرى .

- الجلوس والساقان ميسوطلتان على طولهما أمام صاحبهما وهو يبتلع  
مرقوض للمديع ، ولكنه للأسف يظهر عند بعض الضيوف وخاصة الشباب  
، وسواء كانت الساقان مفرودتان أو متقاطعتان فهما يدلان على أن صاحبهما  
يريد الهيمنة على الجلسة وأنه صعب المراس ويحاول المرور أمام  
الآخرين

- وأثناء الجلوس تجنب أوضاع الذراع التي تقلل الاقتناع بك ، فإذا لم تكن  
هناك طاولة أو مفضدة أمامك ، فترك ذراعيك يستريحان على الكرسي ،  
وإذا كان الكرسي بدون أذرع ، فضع ذراعيك على فخذيك ، أو شبكهما  
قليلا في حجرتك .

- وحسب الاهتمام بأوضاع الذراعين ، يمكنك وضع الذراعين على المكتب  
أو المنضدة إذا رغبت في ذلك ، مع تشبك اليدين ، أو بدون تشابك ، وقاوم  
التلويح بأصابعك لأن ذلك يعسر على أنه سلوك سلطوي أو إنذاري ، إلا إذا  
كنت تريد أن تفعل ذلك فعلا .





- هناك بعض المغريات الكبرى التي يجي تجنبها أثناء الجلوس أمام منضدة أو بدون ، وهي :

- تمرير يديك على وجهك .
- وضع يديك أمام وجهك ، لأن هذين التوضعين يشكّان الانتباه .
- ممسك رأسك بذراعك ، مما يجعلك تميل ، وتبدو متعباً .
- التملّص ، والتحرك بلا ضرورة في مقعدك ، مما يجعلك تبدو قلقاً .
- التحرك دائماً من الجانب الأيسر للمقعد إلى الجانب الأيمن بكل الجسم مما يجعلك تبدو أيضاً غير آمن .



كيف تُعبر عن موافقتك من علمها ؟

يجيد المذيع أو المذيعة أو مقدم البرنامج النجح استخدام التعبير الرئيسي بالوجه ، و التعبير عما يهمه بجدية ، ففي أية مرة يجد الإعلامي نفسه طرفاً في قصة ما ، فإن هذا يعد أمراً ذا بال ، وأي إعلامي لا تعكس تعبيرات وجهه الاهتمام الملائم أمام ضيوفه ومشاهديه ، فإنه سيخسر قدراً كبيراً من مصداقيته وسترشد بالشكل الموضح في طريقة إعداد وجهك للتعبير عن اهتمامك ، وبهذا تعبر عن موقف الشخص المحترف ، الجدير بالثقة ، حيث أن هذا حاسم بالنسبة لقدرك على كسب الناس لصالحك .

عبر عن عدم موافقتك بشكل لطيف

عندما يسمع الإعلامي أحد الضيوف يقول شيئاً غير متوافق معه ويريد أن يؤكد أنه لا يتوافق ، فهو يعبر عن وجهه نظره بتقطيب جبينه ، ويبقى على هذه الصورة ، بينما يصغي للضيف ، ورسالة الإعلامي غير الصوتية هنا للتعبير عن عدم الموافقة ،

ستكون واضحة لبعض الضيوف ، وللمشاهدين بدون الحاجة للتلفظ بكلمة واحدة .

وعند اعتمادك هذه الطريقة ، فمن المهم أن تبقى على تقطيب جبينك طوال وقت كلام الشخص ، الذي لا توافق عليه ، فالعديد من الناس يقطبون جبينهم عند سماع شيء لا يقبلونه ، إلا أن معظمنا يتخلى عن تقطيب الجبين بسرعة .



مع ملاحظة أنه عندما يكون هدفك ليس فقط التعبير عن نفسك ، ولكن أيضا الإقناع ، فإنه من المهم حفاظاً على تعبيرات الوجه طوال استمرار الشيء الذي لا توافق عليه ، من أجل تحقيق أقصى حد من التأثير غير اللفظي .

#### عبر عن موافقتك بشكل لطيف

عندما يقول أحد الضيوف أثناء الحديث شيئاً ملفتاً للنظر ، فمن غير المناسب أن تخرج أساريرك ، وتترك النظر للضيف وتوجه بنظرك للكاميرا أو للمشاهد ، وبدلاً من ذلك ، يجب عليك أن تعرف طريقة لطيفة للضيف و لمشاهد بقناعتك بما يقول ، ويمكن أن تعبر عن موافقتك بشكل لطيف ، بأن تسمح لوجهك أن يشعر بالارتياح إلى حد ما من تعبيره الجاد الطبيعي ، فهذا سيجعل كلا من الضيف والمشاهد يعرف أنك تحب ما تسمع ، ولا مانع من أن تعلق شفتاك ابتسامة بسيطة .



## استخدم ابتسامتك باعتدال

عادة تفهم الابتسامات على أنها دعوات ، أو علامات ترحيب ، وموافقة ، وستحسّن ، وقد تفسر الابتسامة المستخدمة في المواقف الجادة على أنها قلة احترام . أي اعتداد بالنفس ، كما أن الابتسامات تشيع وتتوقع من النساء ، ومع ذلك يجب على المذيعات ومقدمات البرامج والمراسلات الحذر من الابتسام بشكل تلقائي ، فتعبير الوجه يصبح بلا معنى إذا استخدم بون داع .

وعندما تكون بصدد موقف جاد ، فابتسم إذا كان هذا لائقاً ، فإذا كان شخص يقول شيئاً مضحكاً بصورة واضحة ، فدع حجم ابتسامتك يتفاوت حسب درجة الفكاهة المعبر عنها ، ويجب تجنب كل الابتسامات العريضة بشكل عام .

وعندما تكون في موقف غير رسمي ، أو مسترخياً ، تكون الابتسامات مناسبة أكثر ، ولكن في أي وقت تبدأ الحديث عن شيء جاد ، فتأكد أن وجهك يعود إلى التعبير الجاد المرتبط بالموضوع الهام ..

ويبتسم بعض الناس حينما يكونون عصبيين ، فإذا وجدت نفسك تبتسم كفعل منعكس شرطي ، عندما تكون عصبياً ، فاتبع الطرق التالية لمساعدتك على مواجهة هذا الاتحاح وغيره ، وحتى لا يُساء فهم ابتسامتك وبالتالي فهمك وتترك الطباعات سلبية .



يعبر عن الاهتمام ، أو عن عدم الثقة ، باستعمال حاجبيك

ير الحاجبين وسيلة فعالة في التعبير ، ولكن غالباً ما يهمل كحرء من لغة الجسد ، ولو لاحظت الإعلاميين المحترفين الأكفاء أثناء عملهم ، فإنك ستري أنهم ماهرون - سواء أكانوا مدرسين ، أو غير مدرسين - في استخدام حواجبهم للتعبير عما يحش بخلافهم تجاه أقوال الضيوف المختلفة .

فالحواجب المرفوعة تفيد في الدلالة على الاهتمام البين ، أو الشغف ، فهي تجعل الوجه يبدو يقطاً ومليناً بالحيوية . والحاجبان المرفوعان يعبران عن وضع الإصغاء الجيد ، فعندما تريد أن يعرف الآخرون أنك مصغ لشئ ذي علاقة باهتمامك وموضوعك ، وجدير بالاستماع إليه ، ومع ذلك ، فكن حذراً أن لا ترفع حاجبك أكثر من اللازم ، فذلك يعبر عن الدهشة البالغة ، أو الصدمة .

ويعبر ارتفاع أحد الحاجبين - في ذاته - عن الشك ، أو عدم الثقة ، ويمكن استخدام هذه الصورة لإحداث أثر بالغ ..



وللتدريب على استخدام الحاجبين بطريقة لائقة ، مارس الأوضاع المختلفة للحاجبين أمام المرأة حتى تألفهم ، وتعرف مثلاً على مدى حاجتك بالضبط لرفع حاجبك للتعبير عن الاهتمام البسيط ، ومدى الارتفاع الزائد عن الحد .



كيف يمكن للإعلامي كسب ثقة الجمهور والضيوف باستخدام طرق لغة الجسد الفعالة ؟ وكيف يقطع الإعلامي الآخرين مستعملا لغة جسده ؟ وكيف يستطيع استخدام الطرق الفعالة للتواصل ويؤثر في الناس بعمق ، باستعمال تعبيرات الوجه ؟

اظهر قيمة الأشياء من خلال نظراتك

لقد ناقشنا في الفصول السابقة ، كيفية استخدام تركيز العين عند النظر ، لإعطاء المصداقية ، وذكرنا أن الحفاظ على تركيز العين على شخص ما ، يدل على أنك تقيم ذلك الشخص ، ومن استخدامات تعبيرات وجهك لإقناع الآخرين ركز نظرة العين ، والتزم بها ، كلما رغبت في إظهار قبولك لشخص ما ، أو لما يقوله .

ولنفرض أنك في موقف ما تسمع لشخص ما ، وهو يتحدث ، ولكنك تريد أن تجعل الآخرين يستمعون ، وأولئك الذين تريد أن تحثهم فعلا يعرفون أنك لا تقيم ما يقوله الشخص ، ففي هذه الحالة لا تحاول حتى مجرد النظر مباشرة وتركيز إليه ، ببساطة عليه نظرة ، ثم دع عينيك تنظران حيثما شاءا ، ومن الأفضل عدم النظر في عيبه ولا لوجهه ، ويكتفي بمجرد النظرة العامة الغامضة تجاهه ، وبصورة خافتة .

كلمة تحذير : إن تركيز العين ذو قوة ، والاستمرار فيه يجب أن يتم على أساس سليم ، ولتكون جديرا بالثقة ، يجب أن تكون محترما ، ولا تنظر لشخص يشوبه عدم الاحترام .



## دع قصدك بوجه تعبيراتك

في نفس الوقت الذي تشكل فيه لغة جسدك حسبما تريد أن تتواصل مع الآخرين ، وعن دراية كيفية تفسير الناس لغة جسدك بشكل ثابت ، أي لكي تؤثر في الناس ( الضيوف والمُشاهدين ) بعمق ، عليك اختبار تعبيرات وجهك لخدمة ما تريد إيصاله للناس ، ويلزمك معرفة كيف سيُفسر الآخرون تعبيرات وجهك بطريقة مختلفة .

وردود الأفعال المتصلة بالوجه ، والمستخدمه لاقناع الآخرين هي كالتالي :

- .. قطب حاجبيك عندما تقلق ، أو تكون مهتما ، أو منزعجا .
- رفع كلا الحاجبين ، عند انغماسك في عمل ما ، أو عندما يغمرك الشغف .
- رفع حاجبا واحدا ، عندما ينتابك الشك ، أو عدم الثقة .
- دع وجهك مسترخيا عند المرور ، مع امكانية وجود بعض الابتسام عند اللزوم .

ودائما تأكد من السماح لوجهك بالحفاظ على أي تعبير لفترة طويلة ، بما يكفي الآخرين من رؤيتك بوضوح ، وقراءة ذلك التعبير ، وسيكون الناس راضيا عما تشعر ، مما يحدث من متابعتهم لتعابير وجهك ، وردود أفعالك البدنية .

وهناك مفتاحان رئيسيان ، لاستخدام هذه التعبيرات الصادرة عن الوجه بصورة مفيدة ، وهما : تعرف على تعبير وجهك الطبيعي ، و لا تناقض وجهك .

وحسب المفتاح الأول : إذا كنت لا تتري ما هو تعبير وجهك الطبيعي ، فإليك لن تستطيع أن تغيره إلى شكل أكثر فاعلية .

والمفتاح الثاني : أن تكون متطابقاً ، وغير متناقضاً ، فعندما نتكلم ، نؤكد أن تعبيرات وجهك متطابقة مع ما نقول ، فإذا كنت تعلق على أشياء محزنة ، فلا تبتسم ، لأن هذا الابتسام هنا يدل على أنك تتهمك ، ويجب أن تعبر عن السخرية فقط ، إذا كان هذا هو قصدك .

يكون الناس أكثر مصداقية ، عندما يكونون متطابقين ، وغير متناقضين فإذا قلت أنك أسف ، وتبدو حزينا ، فمن المحتمل أن يزداد تصديق الناس لك ، عما إذا قلت أنت أسف ، ولكنك تبتسم ابتسامة عريضة . إن الاستحواذ على الثقة واحد من السمات الرئيسة التي يحب أن تعبر عنها ، إذا أردت أن تكون ناجحا في إقناع أي شخص بأي شيء ، ولتكن تعبيرات وجهك ، ولغة جسدك ، متطابقة مع كلماتك ، فإن هذا يسهم بشكل بارز في الإحساس بأهليتك للثقة .

كلمة تحذير : عند استخدام تعبيرات وجهك للتأثير على الناس ، كن لطيفا لأقصى حد ، فعندما تحاول إقناع الناس ، فإياهم يذققون في كل تعبيراتك للاستدلال على مدى إخلاصك ، وصدقك ، وإن أظهرت الامتناع ، أو بالغت في تعبير من تعبيرات الوجه ، فسيُتضح في الحال - من شدة تركيزهم عليك - أن الناس يصدر منهم رد فعل سنكما تفعل أنك عند مشاهدة ممثل سيئ ومن ثم ، فلن يصدقوك ، وسيكون إحساسهم بك أنك مناور ومحال وستذهب مصداقيتك هباءا .

كيف تجعل جهاز عرض الصور على الحائط ، والخرائط ، والمنضدة ، والمنصة ، يعملون لصالحك ، وليس ضدك ؟

تقلل المنضدة ، أو المنصة من قدرتك أحيانا على التعبير ، حيث إنها تقيد حركاتك ، ولذا إن أمكن احذو حذو الخبراء في هذا المجال . اعمل على إحدى جنبات المنصة أو تجاهها ، واعمَل في الغالب أمامها . ومع ذلك إذا وجدت نفسك في موقف محير يقيد حركاتك بوضع ثابت خلف منصة ، فاتبع بعض الارشادات التي قدمها الخبراء في مواقف مشابهة .

فمثلاً . ضع يديك بخفة على المنصة ، وقف معتدلاً ، وبشكل ينم عن الصدوق ، وبيع أماماً كل الإرشادات لإحداث أثر فعال للغة الجسد كما تعلمت في الصفحات السابقة ، وتذكر الفرق بين ووقوفك خلف منصة ، ووقوفك بدورها وهو أننا لا نرى جسمك من منتصف الصدر تقريباً حتى أخمص القدم ، وبظل نرى الجزء العلوي ، ولذلك فإن أوضاع الرأس ، والهيئة والحركات مهمة في هذا الوضع .

هذا فيما يتعلق بكيفية جعل المنصة تفيدك ، ولكنها ستعمل ضدك بمجرد أن تعاملها كحامل ، أو عكاز ، ففي هذا الوضع تكف عن نقل انطباع الثقة بالنفس ، والمصداقية ، بل وتنم عن انطباع الخوف ، وعدم الأمان ، وبناء على هذا لا تقبض يدك على المنصة تحت أي ظرف من الظروف ، فهذا يجعلك غير المسيطر على نفسك بالمرّة ، ولا تتكئ بشدة عليها ، فأحساس الناس ( ضيوف ومشاهدين ) بقدرتك على الوقوف بنفسك على قدميك يزول تماماً ، إذا لاحظوا تعلّقك بالمنصة لتساعدك .

ومع أن الناس لا يمكنهم رؤية نصفك السفلي ، عندما تكون خلف المنصة لكن ينصح عادة اتباع المحايدة ، فهي تمسحك مساعدة أكيدة لينتصب قوامك ، وتساعد على تجنب أي وضع من أوضاع الرأس المائلة كأسلوب تعويض لا يرادي . بالإضافة لهذا يمكنك غرس جسمك بإحكام ، باتباع الوقفة المحايدة المعتدلة ، لأن التارجح من جانب لآخر ، ونقل وزن الجسم من قدم لأخرى ينبغي تجنبهما .

وعند استعمال جهاز عرض الصور ، أو القراءة والعرض من خرائط ، وجهه لجمهور ، وأشر بذراعتك من الجانبين لتدلهم على المادة المستخدمة ، بدلاً من مواجهة الخريطة ، وهناك من يفضلون في بداية الأمر وينسحبون لينظر للجمهور أو الكاميرا ، ويركزون بأنفعال على الخريطة أمامهم .

وفكر في طرق الرجوع لخريطتك ، أو المادة المعروضة من وقت لآخر ، لكن ضع نصب عينيك الحاضرين والذين تخاطبهم ، وادرس خرائطك جيداً ،

حتى لا يلزمك النظر فيها كثيرا ، وإذا أردت أن توضح شيئا مهما على الخريطة ، فادر ظهرك قليلا للجمهور عند الضرورة ، ثم ارجع خطوة الخلف بعدا عن الخريطة ، وأشر إلى ما كنت تريده نحو الخريطة .



اقلع عن عاداتك الحركية غير المناسبة

إن أي شيء تفعله بدافع من العادة ، وليس بالاختيار ، يصبح غير مؤثر ، وقبل أن تستطيع أن تختار حركات فعالة لجذب الانتباه ، وإحداث أثر لنقاطك ، يجب عليك أن تعرف حركاتك المعتاد عليها ، وكيف تكمل موضوعك ، وهل تستخدم القليل من الحركات أم العديد ؟ وماهي ؟

ابحث عن الإشارات السلبية

أن مفردات لغة الجسد السلبية تعسد وصول الرسالة الإعلامية بشكل صحيح ، سواء بوصول معلومات خاطئة ، أو تأثير وجداني سلبي ، أو عدم اقتناع عقلي بمحتوى الرسالة .

قد تعمل لغة الجسد التي تستخدمها ، أو يستخدمها الآخرون كإشارة تحذير مبكرة من أن هناك حلقة مفقودة في عملية التواصل ، وتشمل الإشارات السلبية :

- الإشارة بالقدم في اتجاه بعيد عنك .

- الإيماء بالرأس بسرعة .
  - ضرب الأرض بالقدم .
  - تغطية الأنف .
  - فرك أو حك الرقبة أو الأنف .
  - تجنب أو الحد من التواصل البصري .
  - التوجه بالجسد في اتجاه بعيد عنك .
  - تغطية الأذنين أو فركهما .
  - إطباق اليدين .
  - التماثل بعصبية ( مثل النقر بالقلم ) .
  - النظر لأعلى .
  - تغطية الفم .
  - اتخاذ الأوضاع الجسمانية الدالة على التوتر .
  - كثرة الحركة هنا وهناك .
  - الطرق على المنضدة بالأصابع .
  - ربط أزرار المعطف أو السترة .
  - العث بشئ في اليد . أو على المنضدة .
- أما المثل ، فقد يتخذ الأشكال التالية :
- الرسم العابث بالقلم .

- وضع ساق فوق الأخرى مع أرجحة القدمين أو الرفس بهما .
- التحديق إلى الفراغ .
- وضع الرأس بين اليدين .
- أخذ أنفاس عيقة وبطريقة غير لطيفة .
- وبالنسبة للإحباط ، فقد يتجلى في الحركات التالية :
- إصدار أصوات امتعاض .
- إطباق اليدين بشدة .
- الإيماءات الشبيهة بإطباق اليد .
- تمرير اليد خلال الشعر .
- ركل الأرض أو ركل شيء خبالي .
- عصر اليد .
- الإشارة بالمسبابة .
- فرك مؤخرة الرقبة .
- أما لسيطرة والهيمنة على المباحة الشخصية ، فقد تتخذ الصور التالية :
- تصنب الظهر .
- تشبيك اليدين ووضعهما خلف الرأس .
- وضع اليدين على طية صدر المعطف .
- الاتكاء على الكرسي أو المنضدة .

- وضع الإبهام في الجيب .

ويضيف عادل نور الدين ، بعض الأمثلة المعروفة للغة الجسد السلبية :

- الدهشة المبالغ فيها سواء بالعين أو حركة الرأس نتيجة للاستماع إلى رأي غريب أو خبر مثير .

- الانبهار الذي يظهر على وجه المنيع ، والذي يصاحب استضافة شخصية معروفة وخاصة الفنانين ، بحيث يشعر المشاهد أن مقدم البرنامج لا يصدق نفسه لنجاحه في استضافة هذه الشخصية .

- عدم المحافظة على خط النظر الصحيح ، وذلك بالنظر إلى أعلى أو أسفل ، لأن ذلك يحدث تأثيراً سلبياً على كل من الضيف والمُشاهد .

- كثرة لحركة ، سواء أكانت حركة الرأس ، أو الوجه أو اليدين أو الكتفين .

- عصبية وعنف ومسرعة الحركة .

- اتساع الحركة .. لا يجب أن تمتد المسافة بين اليد والجسد أكثر من القدر المعقول .

- رد فعل الجسدي غير المناسب مع لغة الضيف مثل إبداء الاستهزاء الجسدي .





## تطوير لغة الجسد والحركات

- طور حركات جسدك التي توضح وتبلور نقاطك الهامة بصورة مقبلة . فالإعلامي البارع في استخدام حركات الجسد التي تؤكد ، وتعطي قوة لكلماته .
- اجعل لغة الجسد وتعبيرات الوجه تعزز وتدعم رسالتك ، لأن الحركات تعطي وقفاً وصدى للرسالة ، فهي تقدم التأكيد اللازم لأية نقطة .
- حدد وقتاً للحركة لتحقيق أكبر أثر ، لأن تحديد وقت للحركة يعد مهماً في حدوث الأثر ، فإن الحركات الأكثر إقباعاً تصدر قبل أو بعد جملة ما ، ففهم بالحركة قبل أن تتكلم ، إذا رغبت أن تؤسس نقاط موضوعك ، وقم بالحركة بعد الكلام ، إذا رغبت أن تقدم رد فعل لتلك النقاط . هذا هو غرض تحديد وقت للحركة ، فإذا استخدمت الحركات مباشرة لحظة الإدلاء برسالتك ، فمن المحتمل أن تظمر الرسالة أكثر من إيصالها ، ومن الأفضل أن تعتمد حركات قليلة وواضحة ومباشرة ومسهلة الفهم واستخدامها بشكل غير مكثف ، ولكن في توقيعات ملائمة جداً بدلاً من اعتماد مجموعة كبرى من الحركات التي تلقي بها ببساطة وبعشوائية ، فهذا يقوض غرضك من وراء الحركات .
- نسق تحركاتك مع حركات جسمك وتعبيرات وجهك ونظرة عينيك لتحقيق أقصى حد من الإقناع .
- موازنة لغة الجسد ، التطابق والتناغم ، بمعنى عندما تقول لغة جسدك ، ونبرة صوتك ، وكلماتك نفس الشيء ، فعندئذ تكون إيجاباً لك متناغمة ، ويمكن تصديقها ، ولكي تكون مقتعلاً لا بد أن تكون صديقاً أولاً ، وإن لم تقل كلماتك ولغة جسدك نفس الشيء ، سيثير الناس ويغفرون منك .
- اعط رد فعل وتفاعل معه بطريقة لفظية أو غير لفظية ، انظر وتصرف باهتمام ، إن رد الفعل يعطي اللقاءات شكلاً ، واتجاهاً ، وعمقاً ، فحيثما نقوم بالتواصل ، نجد أن رد الفعل هو المسئول عن كيفية استمرار اللقاء

## [ لغة الجسد في المحلل الإعلامي ]

والمفاد .. وعادة ما يتلقى ذلك الآخرون رد فعل حاد ، ويعتبرون أنك  
تعتبرهم انتقامك ، وأن ما يريدون توصيله لك ذو تأثير عليك .

أبحث عن الإشارات الإيجابية : فمتى ما يمكن أن يبيننا الجسد إلى المشكلات  
التي تلوح في الأفق ، يمكنه أيضا أن يبشرنا بالنجاح ، وتشمل لغة الجسد  
الإيجابية إشارات مثل :

- الإيماء بالرأس في تفكير .
- اتخاذ وضعية مسترخية .
- التواصل البصري .
- إصدار أصوات تدل على المتابعة والتفكير فيما يقال مثل " همم " .
- فتح اليدين .
- اتخاذ وضعية جسمية مفتوحة .
- تدرب كثيرا ..

إن الوعي المنروي بلغة الجسد التي يستخدمها الآخرون سوف يساعدك  
على معرفة ما إذا كنت قد نجحت أم فشلت في تواصلك مع الآخرين ،  
وبالمثل ، فإن وعيك وتأملك لكيفية تقديمك للمعلومات ، ولغة جسدك ،  
وكيفية تشجيعك للآخرين لتقديم ما لديهم من معلومات سوف يساعدك على  
تحسين نجاحك في عملية التواصل ..

## الاختلافات في تعبيرات لغة الجسد بين الجنسين

حين مناقشة الاختلافات الواقعية بين ادلايت الرجال ونساء شعر الكثير من بالاهانة ، وقد يقولون " كلا - لست اب - انا لا أفعل هذا انا لا اتصرف على هذا النحو".

حسنا، ربما تكون لا تتصرف على هذا النحو بالفعل. ربما تسلك سلوكا معيرا بسبب نمطتك الاجتماعية أو توقعاتك الشخصية واسلوب حياتك. وهذا حقيقي فليس من العدل أن نقارن مهارات التواصل الخاصة بمديرة تنفيذية شركة من أكثر الشركات نجاحا حسب قائمة فورتشن ٥٠٠ بمهارات رجل يعمل في مجال رعاية الأطفال فيسبب تحقيق النساء المزيد من نجاحات في مجال العمل ، وتحمل الرجال المزيد من المسئوليات المتعلقة برعاية الأطفال؟ وبالتالي صاروا أكثر حساسية حيال الاسلوب الذي يتواصلون به، بسبب كل هذا نجد أن هذه الاختلافات قد تدوى في أحيان كثيرة.

ومع ذلك ، وسواء أحببنا هذا أم لم نحب ، فإنه من واقع لملاحظة العلمية والبصرية والقراءات ، توجد بالفعل اختلافات بين الجنسين ولقد قمنا، بناء على الأبحاث المستوهرة في هذا الصدد، بحصر مجموعة تتألف من مائة وخمسة من هذه الاختلافات، علما بأنه لم يسبق من قبل وضع قائمة سهلة القراءة والمتابعة مثل هذه وهي مرتبة من الناحية البصرية بحيث يستطيع المرء الذهاب للاختلافات التي يقصدها حسب نوعها.

ونفد وضعت القائمة الخاصة بهذه الاختلافات بصورة متوازنة بحيث ذكرت الصفات التي تميز أساليب تواصل الرجال في الجانب الايمن من الصفحة وتلك الخاصة بالنساء على الجانب الأيسر.

كما تم تقسيم هذه الاختلافات المائة وخمسة إلى خمس مجموعات تمثل خمسة مناح للتواصل وهي : ١- لغة الجسد ٢- لغة الوجه ٣- أنماط الصوت والكلام ٤- محتوى اللغة ٥- الأنماط السلوكية.

وهذه الاختلافات مبنية على جهود علماء اللغة وعلماء النفس وأخصائيي علم الحديث وعلماء الأنثروبولوجيا وأخصائيي التواصل.

وهذه الاختلافات مبنية على جهود علماء اللغة وعلماء النفس وأخصائيي علم حديث وعلماء الاثنوبولوجيا وأخصائيي التواصل، والمذكورة أعلاه في نهاية الكتاب.

### لغة الجسد

الرجال	النساء
١) يأخذون مساحة أكبر حين يجلسون أو يقفون وأيديهم وأرجلهم تكون منرودة بعيداً عن أجسادهم.	١) يأخذون مساحة أقل حين يجلسن، كما تكون أيديهن وأرجلهن مضمومة تجاه أجسادهن.
٢) حركاتهم الجسمانية تتسم بالقوة والحدة والتعبد.	٢) حركاتهن الجسمانية تتسم بالسلاسة واليسر والخفة.
٣) يلوحن بأيديهم بعيداً عن أجسادهم.	٣) يلوحن بأيديهن تجاه أجسادهن.
٤) يلوحن بأصابعهم المضمومة أو يشير الرجل منهم بإصبع في اتجاه معين.	٤) يلوحن بأصابعهن المتفرقة ويستخدمن حركة يد منعنية.
٥) يميلون للخلف عند الجلوس والاستماع.	٥) يملن للأمام عند الجلوس والاستماع.
٦) يحركون أيديهم بصورة مستقلة عن الحذع.	٦) يحركن أجسادهن كلها من الرقبة وحتى الكاحل كوحدة واحدة.

الرجال	النساء
(٧) يبدوون ردود أفعال قليلة بلغة أجسادهم عند الانتماع للآخرين.	(٧) يبدوون ردود أفعال أكثر بلغة أجسادهم عند الانتماع للآخرين.
(٨) ليسوا لماحين لإشارات التواصل الصادرة عن الآخرين.	(٨) لماحات بصورة كبيرة لإشارات التواصل غير اللفظية الصادرة عن الآخرين.
(٩) يقتحمون المساحات الشخصية الخاصة بالآخرين بصورة متكررة.	(٩) يتحمن المساحات الشخصية الخاصة بالآخرين بصورة أقل.
(١٠) بصفة عامة، يميلون للمس بالآخرين بصورة أكثر.	(١٠) يمان للمس بالآخرين بصورة أقل.
(١١) يتعرضون للتلامس من قبل النساء بصورة أقل.	(١١) يتعرضون للتلامس من الرجال بصورة أكثر.
(١٢) يفتقدون للرقعة عند التلامس لجسدي مع الغير ( الربت العنيف على الظهر، التدافع، المصافحة).	(١٢) يتسمن بالرقعة عند التلامس مع الغير ( الربت الحنون والمعانقة).
(١٣) يصافحون بقبضات قوية.	(١٣) يصافحون بقبضات رقيقة.
(١٤) يتململون في أماكنهم ويغيرون منها كثيرًا.	(١٤) يتململون في أماكنهم ويغيرون منها بصورة أقل.
(١٥) يتحركون كثيرًا في أرجاء الحجرة حين يلقون خطبة.	(١٥) يتحركون قليلًا في أرجاء الحجرة حين يلقيين خطبة.

الرجال	النساء
١٦) يجلسون بزاوية مع المتحدث وعلى مسافة منه، خاصة النساء.	١٦) تجلسن قبالة المتحدث مباشرة وبالقرب من الرجال.
١٧) يميلون للاقتراب من المساحة الشخصية الخاصة بالنساء.	١٧) لا يقتربن للغاية من المساحة الشخصية الخاصة بالرجال.
١٨) لا يبتعدون عن طريق النساء ولا يلتصقون حولهم حين يقتربون قمنهن.	١٨) يملن للمشي حول الرجال وبعيداً عنهم حين يقتربون منهم.
١٩) يجلسون على مسافة من النساء.	١٩) يجلسن على مقربة من الرجال.

### لغة الوجه

الرجال	النساء
٢٠) يميلون لتجنب التواصل بالعين ولا ينظرون مباشرة للمتحدث.	٢٠) ينظرن مباشرة في عيني المتحدث ويتواصلن بصرياً بصورة أفضل.
٢١) ينزعون لإمالة رؤوسهم إلى الجانب والنظر في وجه الشخص المتحدث بزاوية عند الاستماع اليه.	٢١) يملن للنظر مباشرة للمتحدث قبائتهن مع الحفاظ على اعتدال رؤوسهن وأعينهن أثناء الاستماع.
٢٢) يميلون للتقطيب والنظر شزراً حين الاستماع.	٢٢) يبتسمن ويومثن رؤوسهن حين الاستماع.

الرجال	النساء
(٢٢) يبدون ردود أفعال قليلة بلغة الوجه عند الاستماع للآخرين.	(٢٢) يبدون ردود أفعال أكثر بلغة أجسادهم عند الاستماع للآخرين.
(٢٤) يظهرون قدرًا أقل من الدفء عبر تعابير وجوههم.	(٢٤) يظهرون قدرًا أكبر من الدفء عبر تعابير وجوههم.
(٢٥) يفتحون أفواههم بدرجة قليلة عند الحديث.	(٢٥) يفتحون أفواههم بدرجة أكبر عند الحديث.
(٢٦) يميلون للتحدث عند التفاعلات السلبية.	(٢٦) يخفضون أعينهم ويتجنبون التحدث عند التفاعلات السلبية.
(٢٧) يستخدمون التواصل بالعين بدرجة أقل عند التفاعلات الإيجابية.	(٢٧) يستخدمون التواصل بالعين بدرجة أكبر عند التفاعلات الإيجابية.

### أتمات الصوت والكلام

الرجال	النساء
(٢٨) يقاطعون الآخرين بصورة أكبر ولا يسمحون لأحد أن يقاطعهم لا قليلًا.	(٢٨) يقاطعون الآخرين بصورة أقل ويسمحون بالتعرض للمقاطعة بدرجة أكبر.

الرجال	النساء
(٢٩) يستخدمون كلمات ملء الفراغ ("مممم" "آه") بصورة أكبر في حواراتهم	(٢٩) يستخدمون كلمات ملء الفراغ ("مممم" "آه") بصورة أقل في حواراتهم.
(٢٠) يتلثمون في الكلمات بصورة أكبر ونطاقهم للكلمات سيئ.	(٢٠) يتحدثون بصورة أسرع وينطقون بصورة أفضل وأق.
(٣١) يبدو صوتهم وكأنه خارج من أنوفهم بسبب فتحهم أفواههم بدرجة بسيطة أثناء التحدث.	(٣١) لا يبدو صوتهم وكأنه خارج من أنوفهم بسبب فتحهم أفواههم بدرجة أكبر أثناء التحدث.
(٣٢) يميلون لحذف نهايات بعض الكلمات واختصارها.	(٣٢) لا يمان لحذف نهايات الكلمات أو اختصارها.
(٣٣) عادة ما لا يستخدمون التنغيم وتغيير إيقاعات الصوت عند الحديث.	(٣٣) يستخدمون التنغيم وتغيير إيقاعات الصوت عند الحديث.
(٣٤) يتسم صوتهم بالرتابة عند الحديث؛ حيث لا يستخدمون إلا ثلاث نبرات صوتية فقط، عند التحدث.	(٣٤) تبدو أصواتهم أكثر "عاطفية"؛ حيث يستخدمون حوالي خمس نبرات صوتية عند التحدث.
(٣٥) لهم أصوات أقل حدة، ولا تميل أصواتهم لأن تشبه أصوات الأطفال.	(٣٥) لهم أصوات أكثر حدة، وتميل أصواتهم لأن تشبه أصوات الأطفال.



الرجال	النساء
(٢٦) يتحدثون بصوت عالٍ.	(٢٦) يتحدثون بصوت أكثر نغومة
(٢٧) يستخدمون نبرات صوتية متقطعة مقتضبة مما يجعل حديثهم يبدو متقطعاً ويصعب التواصل معهم.	(٢٧) يستخدمون نبرات صوتية أكثر تدفقاً مما يجعل أصواتهن أقل تقطعاً ويسهل التواصل معهن.
(٢٨) يستخدمون الصوت العالي للتأكيد على النقاط المهمة.	(٢٨) يستخدمون حدة الصوت وتغيير إيقاعاته للتأكيد على النقاط المهمة.
(٢٩) يتحدثون بمعدل أبطأ.	(٢٩) يتحدثون بمعدل أسرع.
(٤٠) يستخدمون النبرات الناعمة الهادئة بصورة أقل.	(٤٠) يستخدمون النبرات الناعمة الهادئة بصورة أكبر.
(٤١) يتحدثون بدرجة أكثر من النساء ويحتكرون المحادثة. ويتحدثون عن أشياء مثل السيارات والرياضات والوظائف والمعدات الميكانيكية.	(٤١) يتحدثون بدرجة أقل من الرجال، ويتحدثون عن أشياء مثل الناس والعلاقات والملابس والحميات الغذائية والمشاعر والأطفال.
(٤٢) يكشفون قدرًا ضئيلاً من معلومات الشخصية عن أنفسهم.	(٤٢) يكشفون قدرًا كبيراً من المعلومات الشخصية عن أنفسهم.

الرجال	النساء
٤٢) يستخدمون الأوصاف لأساسية للألوان (الأخضر، البنّي).	٤٢) يستخدمون أوصافاً أكثر تفصيلاً للألوان ( النيلي، التركواز، العاجي).
٤٤) يوجهون اتهامات مباشرة ("أنت لا تتصل بي").	٤٤) يوجهن الاتهامات بصورة غير مباشرة، ويستخدمن أداة الاستفهام "لماذا" في اتهاماتهن وهو ما يبدو مثل انتايب ( "لماذا لا تتصل بي مطلقاً").
٤٥) يستخدمون جملاً مباشرة، فلا يلجأون لـ "المراوغة والتطويل" لا قليلاً.	٤٥) يستخدمن جملاً غير مباشرة، ويلجأن لـ "المراوغة والتطويل" كثيراً.
٤٦) لا يسهبون، بل يتحدثون بالمختصر المنيد.	٤٦) يملن للإسهاب ولا يتحدثن باختصار.
٤٧) قايلاً ما يصدرون أصواتاً مثل "همم" أو يومنون برءوسهم عند الاستماع.	٤٧) كثيراً ما يصدرن أصواتاً مثل "همم" كما يومئن برءوسهن عند الاستماع.
٤٨) يستخدمون كلمات مثل "حسنًا" و"أوافقك" عند الاتفاق مع المتحدث.	٤٨) يستخدمن كلمات مثل "همم" عند الاتفاق مع المتحدث.
٤٩) يميلون للصمت أثناء فترات خمول المحادثة.	٤٩) يستخدمن كلمات مثل "همم" أثناء فترات خمول المحادثة.

الرجال	النساء
٥٠) يستخدمون كلمات المبالغة بصورة قليلة	٥٠) يكثرن من استخدام كلمات المبالغة مثل "جداً" و"للغاية" و"حقاً" و"كثيراً" و"بالضل" ("إنه جميل للغاية"، "يأله من يوم رائع جداً").
٥١) يطرحون موضوعات أقل في المحادثات.	٥١) يطرحن موضوعات أكثر في المحادثات.
٥٢) يتجاهلون الموضوعات التي تطرحها النساء ويتكلمون عادة عن الموضوعات التي يطرحونها هم.	٥٢) ينتبهن للموضوعات التي تطرحها الرجال ويهمن للمحديث عنها.
٥٣) لا يستخدمون قواعد نحوية سليمة ("مع من أنتم تذهبون؟).	٥٣) يستخدمن قواعد نحوية سليمة ("مع من أنتم ذاهبون؟).
٥٤) يجيبون عن الأسئلة بجمل خبرية تصريحية ("إن الساعة لأن الثانية").	٥٤) يجبن عن الأسئلة بأسئلة مثلها (أليست الساعة الثانية الآن؟).
٥٥) يوجهون الأوامر ("أحضري لي شراباً") ولا يلقون الأوامر بكلمات مهذبة أو ودودة.	٥٥) يستخدمن الأوامر بصورة أقل ويخفضن من وقعها بكلمات مهذبة ودودة ("عزيزي، أتمنع في أن نحضر لي الشراب؟").

الرجال	النساء
٥٦) يستخدمون الجمل الخبرية ( "إنه يوم لطيف" ).	٥٦) يستخدمون جملاً يشوبها الإحجام، ويستخدمون الأسئلة المذيلة في نهاية الجمل الخبرية أو نبرة الصوت الصاعدة حتى يجعلن الجملة العادية تبدو كسؤال (إنه يوم لطيف، أليس كذلك؟" أو "أليس اليوم لطيفاً بحق؟" ).
٥٧) يستخدمون الأفعال التي تعبر عن الحالة النفسية والعاطفية بدرجة أقل.	٥٧) يستخدمون الأفعال التي تعبر عن الحالة النفسية والعاطفية بدرجة أكبر مثل "أشعر" و"أحب" و"أمل" ( "أشعر بالحزن" ).
٥٨) يجيبون عن الأسئلة بأكثر الإجابات اختصاراً ( "نعم" ، "أجل" ، "كلا" ، "جميل" ) ، ويستخدمون صفات وجملاً وصفية قليلة.	٥٨) يجبن عن الأسئلة بتفصيل واسهاب ويستخدمن صفات وجملاً وصفية كثيرة.
٥٩) نادراً ما يستخدمون صفات لافتان.	٥٩) يستخدمن صفات لافتان ( "خلاب" ، "مبهر" ، "مفلس" ، "جميل" ).
٦٠) يستخدمون القليل من الكلمات لتي تعبر عن المودة.	٦٠) يكثرن من استخدام كلمات الود ( "عزيزي" ، "محبوبي" ، "حبيب قلبي" ).

الرجال	النساء
٦١) يستخدمون الملاحظات عندما يريدون تغيير الموضوع أو مجرى الحديث ( مثل "مهلاً"، "آه"، "بالمناسبة"، "اسمع").	٦١) يستخدمون حروف العطف عندما يريدون تغيير الموضوع أو مجرى الحديث ( "إضافة لذلك"، "لكن"، "ومع ذلك").
٦٢) يستخدمون كلمات تدل على القياس مثل "دوماً"، "أبداً"، "جميع"، "ولا واحد".	٦٢) يستخدمون كلمات تدل على الوصف مثل "إلى حد ما"، "بدرجة قليلة".
٦٣) يطرحون أسئلة قليلة من أجل بدء المحادثة.	٦٣) يطرحون أسئلة أكثر من أجل بدء المحادثة.
٦٤) نادراً ما يناقشون حياتهم الشخصية في العمل.	٦٤) يملن لإنشاء المزيد من علاقات العمل عن طريق مناقشة أمور حياتهن الشخصية.
٦٥) يتقدمون بطلبات بسيطة ( "أحتاج إلى مساعدتك في حمل البقالة").	٦٥) يتقدمون بطلبات مركبة ( "هلا تفضلت ومساعدتي في حمل البقالة").
٦٦) يستخدمون تعبيرات قوية عند الغضب ( "اللعنة"، "تياً"، "أشعر بالحنق").	٦٦) يستخدمون تعبيرات أكثر اعتدالاً عند الغضب ( "يا إلهي"، "يا للعضائفة"، "شيء سيئ"). "أشعر بالغضب".
٦٧) يستخدمون الكلمات العامة بصورة أكثر.	٦٧) يستخدمون الكلمات العامة بصورة أقل.

النساء

الرجال

( ٦٨ ) لا يهتمون لإلقاء المحاضرات على الآخرين، بل يفضلون الدخول في محادثات متبادلة

( ١٨ ) يميلون لإلقاء المحاضرات على الآخرين، ويفصلون الحوار من جانب واحد.

وهذا بعض الأدلة التي تثبت أن الرجال ، مهما كانت أعمارهم ، يتعاملون مع المعلومات التي يسمعونها من النساء بطريقة مختلفة لوجود بعض اختلافات جوهرية في المخ . وبوجه عام فإن البشر يستخدمون الشق الأيسر من النصفين المتماثلين للمخ في إصدار اللغة وفهم الكلام ، والشق الأيمن في التعامل مع المهام التي تتطلب وضعية الجسم ، وبعض العلاقات المكابية الأخرى .

ومن أهم الاختلافات الموجودة بين أدمغة الرجال والنساء والتي قد تسبب تبايناً في الطريقة التي نفهم ويعالج بها المعلومات تشمل مايلي :

- لدى النساء المزيد من الخلايا العصبية في الشق الأيسر من المخ ، وهو مركز القدرة الخاضع لمعالجة اللغة .

- تتمتع نساء بدرجة عالية من الاتصال بين شقي المخ .
- يعتقد الباحثون أن النساء يسجلن درجات أعلى في اختبارات التعلم اللفظي من الرجال ، ويرجع ذلك - كما يقولون - لإرتفاع نسبة الدوبامين داخل لمح المسئولة عن مهارات اللغة والذاكرة ، لذا فالاستماع إلى الكلمة لمصطوقة وفك شفرة معانيها أمر في غاية السهولة بالنسبة للنساء .

وهناك من يحد فروقا أخرى باللغة الأهمية في الطريقة التي " يستمع " بها الرجال والنساء ، ذكرتها للدكتورة " ماريان جيه ليجاتو " في كتابها القيم " لماذا لا يتذكر الرجال ويستحيل أن ننسى للنساء " ، حيث أقرت أن النساء تختلف بشدة في إدراك تعبيرات الوجه ، والفروق الدقيقة لمعاني الإشارات والإيماءات غير اللفظية ، فيمكن للرجال التعرف على المشاعر الصريحة عند الآخرين - مثل الغضب والعنف - وأحيانا يكونون أفضل من النساء في ذلك ، فهم بحاجة إلى تقييم للعنف عند الرجال الآخرين ليتمكنوا ، على الفور من ترتيب خطتهم الدفاعية ، ولكنهم لا يحققون درجات أعلى من النساء في ملاحظة الإيماءات الدقيقة وغير الملفوظة ، والتي تعبر عن الحزن أو الخوف .

ويعتبر الباحثون أن براعة النساء في فهم المعاني غير الصريحة ما هي ، لا نوع معين من التكيف الطبيعي ، الذي وضع من أجل مساعدتهن في مهمة رعاية الصغار ، فالطفل الصغير لا يمكنه التعبير عن الاحساس بالجوع أو المرض . ولنتأكد من أنه يحصل على كل ما يريد ، ينبغي أن يتمتع الشخص الذي يقوم على رعايته ( عادة ما يكون الأم ) بمهارة عالية في تفسير الإيماءات غير اللفظية ، مثل تعبيرات الوجه ، أو طبيعة نبرة الصوت عند البكاء . فيمكن لأي امرأة أن تعرف ما إذا هناك مكروه قد أصاب طفلها أو والدها أو زوجها بمجرد النظر إليه ، بينما لا يمكن لأي رجل أن يلاحظ حتى الإشارات الشديدة الواضحة للإحساس بالحزن والضيق ومهارة المرأة في فهم الطباع والانفعالات من خلال التواصل غير اللفظي له فوائد كثيرة حتى بعد أن يجتاز الأبناء مرحلة الطفولة ، تعطي

المرأة قدرة على فهم عدد كبير من التعبيرات المعقدة وتعطيها مبرر التفسير العاطفي ، التي تجعل النساء يملن نحو التعاطف مع الآخرين .

كما أورد آلان بيير في كتابه " المرجع الأكيد في لغة للجسد " أن هناك بعض الأبحاث التي أجراها علماء البحث في جامعة هارفارد أن النساء يتبنهن أكثر من الرجال بكثير لغة الجسد . فقد عرصوا على المشاركين في بحث أفلاماً قصيرة ، بدون إظهار الصوت ، لرجل وامرأة يتحدثان ، وطلبوا منهم تفسير ما كان يدور بينهما بقراءة تعبيراتهما . وأظهر البحث أن النساء استطعن قراءة الموقف بدقة في ٨٧% من الحالات ، بينما أحرز الرجال نسبة ٤٢% فقط .

وبشكل عام ، تعتبر المرأة حادة الملاحظة أكثر من الرجل بكثير ، وهذا أدى إلى ما يعرف باسم " حدس المرأة " فالمرأة تمتلك قدرة فطرية على التقاط وفك شفرة الإشارات غير اللفظية .



## تدريبات على لغة الجسد

لغة الجسد	المعنى المحتمل	استجابتي
يقوم المتحدث بالتشعّج باستمرار، ويتحدث بسرعة مع تغيير درجة صوته طوال الوقت، ويقوم بحركات تشبّحية سريعة.	هذا الشخص غير واثق من نفسه ولا يشعر بالارتياح.	احمله بشعر بالارتياح ودعمه وبث الطمأنينة بداخله، تصرف بشكل طبيعي وساعده على التخفيف من حدة توتره ربما من خلال الدعابة.
أنفاه أحد الاجتماعات، يخلع رجل سترته ويعلقها على ظهر الكرسي.	هذا الرجل يشعر بالارتياح منك، ويتسم بالانفتاح والتعاون أيضاً.	اخلع سترتك أنت أيضاً وأظهر له استعدادك للانفتاح والتعاون أيضاً.
تنزع امرأة مظارقتها وتمصر قصبة أنفها وتنظر نحو السقف ثم تفاق عينها وتهادأ.	إنها تفكر في أمر ما وتقيم ما قيل.	أعطها وقتها! التزم الصمت وكن مستمداً للإجابة عن أي أسئلة.
يتكى رجل تماماً على ظهر «كرسي» ويعقد يديه خلف رأسه ثم يضع قدمًا على لطاولة ويترك قدمه الأخرى تسقط بجانبه.	هذا الرجل يشعر بالسيطرة والتفوق.	حافظ على مستوى ثقتك بنفسك، هم بمحاكاة وضعيته أو بعض جوانب منها إذا كان ذلك ملائماً حاول أن تخلق تكافؤاً في العلاقة.

لغة الجسد	المعنى المحتمل	استجابتي
يقوم زميل هجأة بخلع نظارته ويلقيها على الطاولة أو يمدفها بقلم على الطاولة.	يشير هذا إلى رد فعل مساوي قوی للغاية لما قلته للتو.	تقصص الأمر لكي تعرف وجه اعتراضه، وبخبر أسلوبك منه.
فتح راحة اليد ووضعها على القلب.	هذا الشخص يعبر عن صراحة وصدق شديد.	استجب له بالمثل إذا كان ذلك مناسباً.
تذلية جزء من الفم باليد أثناء الحديث.	هذا الشخص قد لا يكون واقعياً أو مقتنعاً بما تقول، أو قد يكون يخدعك.	تقصص الأمر للتأكد من وضوح جميع الحقائق.
فرد وثني ذراعي النظارة على نحو متواصل.	قد ينبع ذلك من الشعور بالملل.	حاول أن تجد موضوعاً مشتركاً لمناقشته معه.
تسير امرأة بخطى واسعة توحى بالحسم وتسرع في الدخول إلى الغرفة.	هذه السيدة تتسم بالثقة.	أظهر لها مستوى مماثلاً من الثقة والتوازن.
شخص يمد يديه بشدة خلفه ويشبك كاحليه معاً، ثم يطبق فكيه.	هذا الشخص ربما يمنع نفسه من قول شيء ما، أو يحاول السيطرة على نفسه.	شجعه على التعبير عما يريد. سله أسئلة مفتوحة وأصت له مشكل تأملي.

## تعليمات

### رصد لغة حركات أعضاء الجسم

١- صور نفسك بجهاز الفيديو أثناء محادثة قصيرة (خمس دقائق)، مع صديق، وأنتما جالسان.

٢- أثناء المحادثة، مارس مراقبة لغة حركات أعضاء جسم صديقك بقدر ما تستطيع.

٣- شاهد شريط الفيديو، وقيم مهارتك في مراقبة الحركات حسب الإرشادات التالية، وحدد إلى أي مدى تحسن المراقبة معبراً عن ذلك بنسب مئوية فمثلاً: مقدرتك على متابعة تحركات الجسم بنسبة جيدة لـ ٧٠٪ من الوقت، أو بنسبة متوسطة لـ ٢٠٪ من الوقت، أو بنسبة ضعيفة لـ ١٠٪ من الوقت.

جيد متوسط ضعيف

\_\_\_\_\_ القدرة على متابعة تحركات جسم صديقك:

\_\_\_\_\_ القدرة على رصد صورة حركات معينة: الذراعان

\_\_\_\_\_ الرأس

\_\_\_\_\_ الأرجل

\_\_\_\_\_ قدرة على رصد الصورة بإتقان:

\_\_\_\_\_ اتقنت الملائم في رصد الصور:

\_\_\_\_\_ المشكلة الرئيسة في التوقيت:

\_\_\_\_\_ لتحرك بسرعة بالفة:

\_\_\_\_\_ لتحرك ببطء بالغ:

٤- حسب التقييم السابق، استدل على التصحيحات التي تحتاجها، لتحسين مهارتك في رصد الصور.

---



---



---

٥- أجب لتصبحجات التي لاحظتها، ثم سجل شريط فيديو آخر في جلسة أخرى، ولاحظ تقدمك

١- والآن، صور نفسك بجهاز الفيديو في محادثة مع صديق، وهذه المرة اطلب من صديقك فقط أن يغير من وضعه، بحيث يكون جالساً بعض الوقت، وواقفاً مرة أخرى، وكرر عملية التقييم كما سبق، وصف ذلك، واستخدم الإرشادات التالية.

. جيد متوسط ضعيف

القدرة على متابعة تحركات جسم صديقك: \_\_\_\_\_

القدرة على رصد صورة حركات معينة: اللراعان \_\_\_\_\_

الرأس \_\_\_\_\_

الأرجل \_\_\_\_\_

القدرة على رصد الصورة بإتقان: \_\_\_\_\_

التوقيت الدلائم في رصد الصور: \_\_\_\_\_

المشكلة الرئيسية في التوقيت: \_\_\_\_\_

لتحرك بسرعة بالغة: \_\_\_\_\_

التحرك ببطء بالغ: \_\_\_\_\_

## الرصد الكامل

### رصد لغة الجسم، والصوت معاً

- ١ - بمجرد أن تشعر بأنك تستطيع بارتياح، وبسهولة رصد لغة الجسم، والصوت -  
كلاً على حدة - اعمل على رصد الاثنين في وقت واحد.
  - ٢ - صور نفسك بالفيديو أثناء محاكاة لمدة خمس عشرة دقيقة مع صديق، وارصد  
كلاً من لغة الجسم وخصائص الصوت.
  - ٣ - شاهد شريط الفيديو، وقيم مهارتك في الرصد، مستخدماً الإرشادات التالية،  
وحدد إلى أي مدى تحسن الرصد، معبراً عن ذلك بنسبة مئوية، فمثلاً: مقدرتك  
على متابعة أوضاع الرأس بنسبة جيدة لـ ٧٠٪ من الوقت، أو بنسبة متوسطة  
لـ ٢٠٪ من الوقت، أو بنسبة ضعيفة لـ ١٠٪ من الوقت.
- تقييم لغة الجسم

جيد متوسط ضعيف

\_\_\_\_\_ القدرة على رصد أوضاع الجسم:

\_\_\_\_\_ القدرة على رصد حركات معينة: الوقفة

\_\_\_\_\_ الذراعان

\_\_\_\_\_ الكتفان

\_\_\_\_\_ الرأس

\_\_\_\_\_ الرجلان

\_\_\_\_\_ القدرة على الرصد بإتقان:

٤- التوقيت الملائم للرصد للصور:

\_\_\_\_\_ المشككة الرئيسة في التوقيت:

\_\_\_\_\_ التحرك بسرعة بالفئة:

\_\_\_\_\_ التحرك ببطء بالمصنوع:

## ٥- التقييم الصوتي:

جيد متوسط ضعيف

القدرة على رصد طاقة الصوت الجسم

القدرة على رصد حجم الصوت:

القدرة على رصد سرعة الصوت:

القدرة على رصد مستوى الكلمات:

القدرة على الرصد بإتقان :

٦- التوقيت الملائم للرصد الصور:

امشكلة الرئيسة في التوقيت:

الرصد بسرعة بالغة:

الرصد ببطء بالـ

٧- حسب التقييم السابق، اسندل على التصحيحات التي تشعر بحاجةك لها،  
لتحسين مهاراتك في رصد الصور:

---

---

---

---

---

---

---

---

٨- أحر التصحيحات التي لاحظتها، ثم سجل شريط فيديو آخر في جلسة أخرى،  
ولا حظ تقدمك.

## تعليمات

لغة التعبير بحركات أعضاء الجسم، كيف تحدد لغة أعضاء جسمك الدارجة؟

وبما نقيم لغة حركات أعضاء جسمك حسب قائمة المراجعة هذه، كن أميناً في تقييمك، فكلما كانت ملاحظاتك أكثر دقة، كلما كان أسهل بالنسبة لك أن تشكل لغة حركات أعضاء جسمك من أجل أن تتواصل بفعالية.

١- نقيمك لطريقتك المعتادة في الوقوف:

(بالنظر إلى نفسك أمام المرآة)

وضع الجسم منتصب القامة \_\_\_\_\_ منحني الأمام \_\_\_\_\_ مقوس \_\_\_\_\_

الاكتاف: مستديرة \_\_\_\_\_ منخفضة للأمام \_\_\_\_\_ مائلة \_\_\_\_\_

وضع الأرجل: المسافة بين القدمين مناسبة \_\_\_\_\_

القدمان متقاربتان أكثر من المعتاد \_\_\_\_\_

القدمان منفرجتان أكثر من المعتاد \_\_\_\_\_

الركبتان: مرفاحتان \_\_\_\_\_ متصلبة \_\_\_\_\_

اليدين: مبسوطتان \_\_\_\_\_ مقبوضتان \_\_\_\_\_ متوترتان \_\_\_\_\_

وضع الرأس: معتدل \_\_\_\_\_ شامخ \_\_\_\_\_

مائل لأففل \_\_\_\_\_ مائل متبحتر \_\_\_\_\_

وضع الوجه: وضاح \_\_\_\_\_ مائل قليلاً على الجانبين \_\_\_\_\_

٢- تعليقات الآخرين عن أسلوبك في التعبير عن نفسك بدنياً:

٣- يقسم الصور الفوتوغرافية السرية المصورة حديثاً:

لاحظ عدد المرات التي تستعد فيها لطريقة معينة في الوقوف، وممك أكتافك، وما إلى ذلك، مثل اختيار نوع «وضع الجسم» من عشرين صورة فوتوغرافية كمدّة، تقف منتصباً في ثماني عشرة منها، ومنحنيّاً للأمام في اثنتين، ويعطي هذا تقييماً مختلفاً عما إذا كنت منحنيّاً للأمام في ثماني عشرة صورة من إجمالي عشرين صورة، ومنتصب القامة في اثنتين.

- وضع الجسم: منتصب القامة ————— منحني للأمام ————— مقوس —————  
 لأكتاف: مستديرة ————— منخفضة للأمام ————— مائلة —————  
 وضع الأرجل: المسافة بين القدمين مناسبة —————  
 القدمان متقاربتان أكثر من المعتاد —————  
 القدمان منفرجتان أكثر من المعتاد —————  
 جالس على فخذ واحد —————  
 والقدمان متقاربتان أكثر من المعتاد —————  
 والقدمان منفرجتان أكثر من المعتاد —————  
 الركبتان: مرتاحتان ————— متصلة —————  
 الذراعان: متدلّيان في الجانبين —————  
 متقاطعان أمامك —————  
 متقاطعان خلفك —————  
 ذراع ممسك بالآخر —————  
 كلا الذراعين مشدودان —————  
 ذراع واحدة على الخصر —————  
 كلا الذراعين على الخصر —————  
 غير ذلك —————



ألياً ان: ميسوطتان \_\_\_\_\_ البدان منتبضتان \_\_\_\_\_

ألياً ان متوترتان \_\_\_\_\_

يد مبحاة \_\_\_\_\_

كلتا اليدين مخبأتان \_\_\_\_\_

غور ذلك \_\_\_\_\_

وضع الرأس: معتدل \_\_\_\_\_ شامخ \_\_\_\_\_

مائل لأسفل \_\_\_\_\_ مائل متبخر \_\_\_\_\_

وضع الوجه: وضاح \_\_\_\_\_ مائل قليلاً على الجانبين \_\_\_\_\_

٤- تقييملك الشامل للذنة جسمك، يجب أن يأخذ في الاعتبار المعلومات من أفدت الثلاث اسابق ذكرها، ولا حظ هنا التوافق الارم حتى تعبر لغة جسمك عن الثقة، وتأكيد الذات.

وضع الجسم \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

الأكفاف \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

## [ لغة الجسد في المحال الإعلامي ]

١٣٦

١٣٦

١٣٦

١٣٦

١٣٦

١٣٦

## تعبيرات الوجه: كيف تتحدد تعبيرات وجهك المعتادة؟

١- تعليقات الأصدقاء، والأسرة على تعبيرات وجهك.

عادة تبدو:

مرحاً _____	حزيناً _____
مدهشاً _____	مكتئباً _____
مغتافلاً _____	شغوباً _____
مثاراً _____	قنقلاً _____
شارد الفكر _____	شاكاً _____
مرتبكاً _____	محاملاً بشباك _____
متحمساً _____	ملذناً _____
سائماً _____	غير مستقر _____
غير معبر _____	عدوانياً _____
منفصلاً _____	متآمراً _____

غير ذلك \_\_\_\_\_

٢- تقييمك لتعبيرات وجهك:

انظر إلى صورتك الفوتوغرافية الحديثة الملتقطة سراً، وكن موضوعياً بقدر الإمكان في تقييم تعبيرات وجهك، ولاحظ كم مرة تبدو بشكل معين؛ فمثلاً في العشرين صورة فوتوغرافية لاحظ أنك تبدو قلقاً خمس عشرة مرة، ومتآمراً ثلاث مرات، ومرتبكاً مرتين.

عادة تبدو:

مرحاً _____	حزيناً _____
مدهشاً _____	مكتئباً _____

معتاضاً	شغوراً
مناراً	فلقياً
شارد الفكر	شاكاً
مرتبكاً	محاطاً بشباك
متحمساً	مذنباً
سائماً	غير مستقر
غير معبر	عدوانياً
منفعلاً	متآمراً
غير ذلك	

٣- انظر نفسك في المرآة، ولاحظ الخطوط في وجهك، فهي تدل على الشكل المعتاد لوجهك، وفكر فيما تقوله الخطوط عنك.

هل خطوط التجاعيد حول عينيك

تتجه لأعلى ..... أم لأسفل ..... ؟  
ما هو الوضع المعتاد لعينك ؟

لشفتان تنحنيان لأعلى ..... الشفتان تنحنيان لأسفل

الشفتان متوترتان ..... الشفتان غير متوترة

الفم مفتوح قليلاً ..... الفم مقفل تماماً

الفم مغفل بدون توتر .....

ما هو الوضع المعتاد للحاجبين ؟

مستقيمان .....

يتجهان قليلاً لأعلى .....

ملتحمان .....

حاجب مرتفع، والآخر مستو .....

ما هو شكل الخطوط على جبهتك ؟

خطوط أفقية مقطعية ———

خط رأسي واحد بين الحاجبين —

خطان رأسيان بين الحاجبين ———

٣- مارس التعبيرات الأربعة الأساسية للوجه حتى يمكنك استخدامها عن قصد،

وحسب إرادتك طبقاً لغرضك:

أ - اطلب ( الحاجبان ملتحمان )

قليلاً

أكثر قليلاً

لحاجبان ملتحمان معاً بإحكام بقدر الإمكان

ب - ارفع كلا الحاجبين

قليلاً

أكثر قليلاً

لأعلى بقدر ما تستطيع

ج - ارفع حاجباً، واترك الآخر مستوياً

( يختف الناس في أي الحاجبين يرفعون بسهولة، حزب ذلك حتى تحدد أيهما

يرتفع بسهولة تامة بالنسبة لك )

قليلاً

أكثر قليلاً

لأعلى بقدر ما تستطيع

د - لوحه غير متوتر

١. أفعال اليمين: كيف تتحدد حركات يديك؟

٢. ممسك بالفيديو في حالتين:

١. في حالة عدم الانفعال: عند إجراء معاملة عادية مع صديق.

٢. في حالة انفعال: عند تقديم خطبة، أو عند إجراء نقاش، أو عقد صفقة مبيعات، أو عند تحديد موقعك بشكل مباشر أمام الكاميرا، ثم لاحظ حركات يديك في كل حالة، وقيمها حسب الإرشادات التالية:

١. حالة عدم الانفعال:

حركات اليدين: قليلة \_\_\_\_\_ متوسطة العدد \_\_\_\_\_ عديدة \_\_\_\_\_  
ما هي حركات يديك المعتادة ؟

---

---

---

---

---

---

هل حركات يديك:

إيضاحية \_\_\_\_\_ غير إيضاحية \_\_\_\_\_ ؟

هل تشير بأصبعك، وتهزه، أم تشير به فقط، أم تهزه فقط ؟  
أشير به \_\_\_\_\_ أهزه \_\_\_\_\_

٢. حالة الانفعال:

حركات اليدين: قليلة \_\_\_\_\_ متوسطة العدد \_\_\_\_\_ عديدة \_\_\_\_\_

ما هي حركات يديك المعتادة ؟

---

---

---

---

---

هل حركات يديك :

إيضاحية \_\_\_\_\_ غير إيضاحية \_\_\_\_\_ ؟

هل تشير بأصبعك ، وتهزه ، أم تشير به فقط ، أم تهزه فقط ؟  
أشير به \_\_\_\_\_ أهزه \_\_\_\_\_

٣- من الملاحظات السابقة، ما الذي يلزمك عمله لتكون حركات يديك مؤثرة ؟

---

---

---

---

---

### التصرفات: كيف نتحدد تصرفاتك؟

باستخدام نفس شريط الفيديو الذي سجلته لهركات اليدين السابقه الذكر في التطبيقات، فيم تصرفاتك في كل من حالتي عدم الانفعال، والانفعال، ثم اصب من عائلتك، ومن أصدقائك ليخبروك بما يرونه في تصرفاتك أثناء الانفعال، وعدم الانفعال.

#### ١- ادلا حطة الذاتية:

التصرفات في حالة عدم الانفعال:

---

---

---

---

---

لتصرفات في حالة الانفعال:

---

---

---

---

---

#### ٢- ملاحظات الأصدقاء والعائلة:

التصرفات في حالة عدم الانفعال:

---

---

---

---

---



## الهوامش

- ١- آلان ، باربارا بيبز . المرجع الأكيد في لغة الجسد ( المملكة العربية السعودية ، مكتبة جرير ، ط٤ ، ٢٠٠٩ ) .
- ٢- عادل نور الدين : لغة الجسد للإعلاميين ، مجلة الفن الإذاعي ، العدد رقم ٢٠٢
- ٣- بويل سي ، لسون كيف تجد طريقك ( المملكة العربية السعودية ، مكتبة جرير ، ٢٠٠٢ ) .
- ٤- سوزان ديفيس وليمز : موسوعة أسرار لغة الجسد ، تعريب دافيدشي لترجمة ( القاهرة ، ابداع للنشر والتوزيع ، ٢٠٠٧ ) .
- ٥- كارولين بوبز : لغة الجسد " تعرف على الآخر من خلال لغته الأكثر صدقا " ، ترجمة مها فخري قنبر ( سوريا : شعاع للنشر والعلوم ، ٢٠١٠ ) .
- ٦- جليين ويلسون : سيكولوجية فنون الأداء ، ترجمة شاكر عبد الحميد ، سلسلة عالم المعرفة عدد رقم ٢٥٨ ( الكويت ، المحط الوطني للثقافة والفنون و الأدب ، ٢٠٠٠ ) .
- ٧- ماريان جيه ليجاتو : لماذا لا يتذكر الرجل ويستحيل أن تنسى النساء ( مكتبة جرير ، ٢٠١٧ ) .
- ٨- نيكولاس بوتمان كيف تتواصل في العمل ( مكتبة جرير ، ٢٠٠٦ ) .
- 2- Kris Cole : **Crystal clear communication \* skills for understanding and being understood** ( Australia ,2005)
- 3-Lillian Glass : **I know what you are thinking using the fuor cods** ( Jhon Wiley , 2003) .
- 4- Le Lowndes : **Instantly Connect with Anyone** " ( Jhon Wiley,2002)
- Joe Navarro : **What Every Body Is Saying: An Ex-FBI Agent's Guide to Speed-reading People** ( 2008)
- Alan Pease and Barbara Pease' **Body Language in the Workplace** ( 2011)
- Jdd James **The Body Language Bible: The hidden meaning behind people's gestures and expressions** (2008)

- Desmond Morris : **People watching: The Desmond Morris Guide to Body Language** ( 2002)
- Mark Bowden : **Winning Body Language: Control the Conversation, Command Attention, and Convey the Right Message without Saying a Word** (2010).
- Anna Jaskolka : **Picture Book of Body Language The: the Only Language in Which People Can't Lie** ( 2011) .
- Gregory Hartley and Maryann Karinch: **I Can Read You Like a Book: How to Spot the Messages and Emotions People Are Really Sending With Their Body Language** (Kindle Edition - 2007)
- Max Eggert . **Brilliant Body Language: Impress, Persuade and Succeed with the Power of Body Language** ( 2010).
- L. A. Mondragon : **Body Language - Discover and Learn How to Read Body Language!** (Kindle Edition - 2009) .
- Malcolm Croft : **The Secret Body Language of Girls** ( 2010) .
- JOE NAVARRO : **Body Language Essentials** (Kindle Edition - 2010).
- Carol Kinsay Goman : **The Nonverbal Advantage: Secrets and Science of Body Language at Work (Bk Business)** ( 2008).
- Anna Jaskolka : **How to Read and Use Body Language** ( 2004)
- Peter Clayton : **Body Language at Work: Read Signs and Make the Right Moves** ( 2003).
- ليلى جلاس : **هو يقول ، هي تقول ( مكتبة جرير ، ٢٠١٠ )** .
- كريم زكي حسام الدين : **الإشارات الجسمية " دراسة لغوية لظاهرة استعمال أعضاء لجسم في التواصل "** ( القاهرة ، دار غريب للطباعة والنشر والتوزيع ، ٢٠٠١ ) .

## 0 الفصل الخامس

### لغة الجسد .. في الصحافة

- الصحفي .. ولغة الجسد ..
- المخرج الصحفي .. ولغة الجسد ..
- المصور الصحفي .. ولغة الجسد ..
- رسام الكاريكاتير .. ولغة الجسد ..



# ٥

## لغة الجسد في الصحافة ..

لقد رأينا في الفصول السابقة الاهتمام المبكر بظاهرة الإشارات الجسمية لدى الأوروبيون قد ارتبط بعلوم مثل علم الفراسة وعلم النفس و١٩٠٠ الأنثروبولوجيا ، كما ارتبط أيضا بفنون مثل فن الرقص والنمط والصامت والخطابة وغيرها الكثير ..

كما عرضنا هذا الاهتمام من خلال ثلاث دراسات تطبيقية رائدة ومتميزة في مجال الإشارات الجسمية ، الأولى كتبها تشارلز درون عام ١٨٧٢ بعنوان " التعبير عن الانفعالات لدى الإنسان والحيوان **The Expression of the Emotions in man and animals** الذي يعتبر الرائد الأول بلذي لفت النظر إلى أهمية الحركات الجسمية **Body motion** أو لغة الإشارات **Gesture Language** في التعبير عن العواطف والانفعالات والمشاعر ومظاهر السلوك المختلفة لدى الإنسان والحيوان مثل الفرح والرضا والغضب والحب والكراهة والطمأنينة والفرح والقبول والرفض والاستحسان والاستهجان ، وغير ذلك من الانفعالات التي تتكون بتوجيه الجهاز العصبي ، وتظهر في شكل تعبيرات جسمية تلحق ملامح ومكودات الجسم من العضلات والجلد والدم . والثانية كتبها الأنثروبولوجي الأرجنتيني دافيد أفرون **David Efron** عام ١٩٤١ وتعتبر أول دراسة علمية لبيان دور الثقافة في تحديد أنماط الإشارات الجسمية ، أما الثالثة فقد كتبها

الأنثروبولوجي الأمريكي راي بيردويل **Ray Birdwhistell** عام ١٩٥٢  
و لني نعتبر نقطة التحول في مجال الإشارات الجسمية ونشأة علم الكينات أو  
الحركات الجسمية **Knesics** .

كما تحدثنا ووصفنا الإشارات للمهنية والتي علينا بها الإشارات لني  
تعلم في المؤسسات والمعاهد التي تعني بهيئة الجسم وحركاته الإيقاعية ، أو  
التي تفرض طبيعة العمل فيها الاعتماد على الحركات والإشارات الجسمية  
ومن هذا القبيل ما نراه في الإشارات التي نستخدمها الجيوش والعسكرية  
ورجال المرور والرياضيون والحكام ، والمحامون والقضاة ورجال الإعلام  
صحفيون ومذيعون ومخرجون وغير ذلك ..

وقد تم في الصفحات السابقة نوصيح كيف يستخدم الإعلامي لغة  
الجسد وكيف يقرأ لغة الآخرين .. وفي صفحات الفصول القادمة سوف نقوم  
بتطبيقات استخدام لغة الجسد في المجالات الإعلامية المختلفة : الصحافة ،  
كمحرر ، ومخرج صحفي ، ورسام الكاريكاتير ، والمصور الصحفي .  
كذلك في مجال التلفزيون : كمقدم البرامج وقارئ النشرة ( الإخبارية ،  
والجوية ، والاقتصادية ، والرياضية ) والمخرج وغيره .. وفي مجال  
المقابلات الصحفية أيضا ..

## المبحث الأول الصحفي .. ولغة الجسد

- من هو الصحفي ؟ وما هي محددات وظيفته ؟
- وما علاقة عمله بلغة الجسد ؟
- ولماذا يجب أن يتعلم لغة الجسد ؟ .
- وكيف يتعلمها ؟

يشكل الصحفي العنصر الأساسي في صناعة الصحافة ، فهو المسؤول في النهاية عن جمع المعلومات ومراجعتها واستكمالها وصياغتها ثم اختيار الصالح لنشر منها ، ولذلك نجد أن رسالة الصحافة أو مهمتها تقع في عائق صحفي وليس هناك مهمة أشق من مهمة الصحفي بالنسبة لمسؤوليته وما يتربى عليه من واجبات وما ينبغي أن يتمتع به من كفاءات وقدرات وموهبة لأن الصحفي يحتل مركز القيادة والتوجيه بالنسبة للرأي العام .

ويبقى السؤال المهم من هو الصحفي ؟ وما هي محددات وظيفته ؟

إنه الشخص الذي ينقل من خلال الكتابة حضوره لحدث معين وبالتالي ينقل تجربة التي عاشها وشاهدها إلى القارئ ، لكي يجعله يعيش التجربة ذاتها ، ويشعره أنه كان حاضرا في ذلك الحدث ، من خلال وصفه الدقيق والعميق بلغة سهلة . فعندما يعطي الصحفي هذا الإحساس إلى القارئ يكون بذلك قد حقق طموحه في الكتابة .

ويعتبر براك ، الصحفي " الشخص الذي يتصف بإشراق التفكير وعفويته " .. تكن صفات الصحفي اليوم تبنى على الثقافة ، والنمى من تقنيات انت الجماعي والتخصص .. وما يسمى بالصحفي المثالي والممتاز

بوح فقط في عالم الأحلام ، ولكن هناك خواص مهمة في من يريد أن يكون صحفي جيد وهي بمثابة دعامة له :

#### \* الفضول وحب الاستطلاع

يأتي الفضول الذي يميز الصحفي عن غيره بالمقام الأول وقبل كل

شيء أي شيء ، حيث يجب أن يكون قادرا ليس على التساؤل فحسب وإنما على معرفة وتوضيح الأشياء، ولكي يختبر الصحفي ذاته قبل عمل أي مقابلة أو مقال يجب عليه أن يسأل الأسئلة الستة وهي " من ؟ ماذا ؟ متى ؟ كيف ؟ أين ؟ لماذا ؟ " والتي من خلالها يستطيع معرفة الحقيقة وينقلها بدوره إلى الناس .

#### \* حب اللغة

لكي يستطيع الصحفي التعبير عن ما يجول في خاطره بوضوح وبساطة ودقة وكذلك بشكل صحيح يجب عليه إتقان اللغة التي يكتب بها ، حتى يستطيع تطويع وقلب الكلمات بالشكل الذي يخدم موضوعه ، وليتسلى له أيضا أن يختار بين هذه الكلمة وتلك وما هو الأصح ، بالإضافة إلى الخيال وتوحيده ضمن الممكن .. باختصار أن الصحفي يمكنه أن يجذب القارئ إليه عن طريقة اللغة التي يستعملها في الكتابة فهي " أي اللغة " كأنها آلة موسيقية تعزف الموسيقى التي يصغي إليها ..

#### \* اهتمام الناس

بفهم الصحفي بدور الوسيط بين الناس وما يريدون معرفته.. والصحفي لجيد هو الذي يكون دائما بين الناس يتحدث إليهم ويفهم ما يريدون معرفته أو قوله ، بالإضافة إلى مشاهدة ورصد ما يفعلونه .



هذه الصفات الأتفة الذكر يمكن أن تكون قد ولدت مع الإنسان ويمكن للشخص الذي يريد أن يكون صحفياً أن يدرب نفسه عليها ، كس يقوي حب استطلاع وفصوله .. ويدرب نفسه على حب اللغة وأن يحس اهتمام الناس من خلال كلماته..

ومن الصفات الأخرى التي يجب أن تميز الصحفي عن غيره من المهن الأخرى ، حتى يكون مبدعاً في مجال عمله هو أن يتسم بالمرونة واللين والقدرة على مراعاة مشاعر الآخرين.. ولأن العمل للصحفي يتحمله الكثير من الإجهاد ، التي تعتبر ظاهرة صحية في هذا العمل ، فإن على الصحفي أن يكون شديد الاحتمال للإجهاد الذي يتعرض له أثناء عمله.. كما أنه يجب أن يكون متهيئاً للأفعال القوية والمهمة ، ومن ناحية أخرى يتغاضى عن المفاجآت غير المهمة.. وهذه من الأشياء المهمة التي يجب على الصحفي أن يتمرّن عليها .. كما أن عامل السرعة هو الآخر من الصفات المهمة التي يتسم بها الصحفي ، وهذه انقابلية مهمة جداً بالنسبة له ، حينما يكون عمله جيد ومنظم وسريع..

فالصحفي الطموح هو الذي ينجز عمله بشكل سريع مع إعطاء الأولوية للشئ المهم ويوفر ما هو نادر في الوقت المناسب.

ومن المعلوم أن الصحفي يصب اهتمامه على شئتين.. الأول: من الذي يدفع لقاء هذا العمل .. والثاني من الذي يتلقى نتيجة هذا العمل . "إي انقارى و المشاهد ، المستمع" لذلك يجب أن يكون هناك انسجام تام بين رئيس العمل وبين الصحفي لكي يقدم أحسن الخدمات المطلوبة إلى المجموعة المستهدفة من هذا العمل .. أن للصحفي لا يمكنه أن يتجنب المسؤولية الشخصية في أن يكون دوره واضح وبارز ، كذلك يجب عليه العمل من أجل أن يكون له

صورة واضحة ومتميزة من خلال موضوعاته..

### مهمة الصحفي

لم تعد مهمة الصحفي نشر الخبر فحسب كما في السابق ، بل تفسيره وإضافة لتفاصيل التي تزيد من التشويق .. لذلك تتلخص مهمة الصحفي في التالي :-

- رغم أن عمل الصحفي كباقي الأعمال ، لكن ما يميز مهنة الصحافة أنها عمل غير مأثوف بالإضافة إلى أنه عمل مثير ومشوق بذات الوقت .
- ومن أهم ما يميز الصحفي هو قدرته على العمل ضمن المجموع ويتأقلم معه ويكون شديد الاحتمال للإجهاد مع عامل السرعة في إنجاز ما هو مطلوب منه وإن يكون له حاسة سادسة للشيء الجوهرى والأساسي .. كل هذه الصفات يمكن للإنسان اكتسابها إذا درب نفسه عليها .
- من الممكن أن تتخلل العمل الصحفي نزاعات ومشاحنات عديدة واختلاف في الرأي ، بين من يكلف بمهمة ما ، وبين من تقع على عاتقه تنفيذ هذه المهمة .. ثم وقبل أي شيء ما هو المصادر الذي قد سيحتاجه لإنجاز هذا العمل .

- يجب على الصحفي وضع حدود لكل شيء لذلك يجب عليه معرفة المعلومات المستنقاة وتأثيرها على القراء..
- يجب على الصحفي تقييم وتحديد أهمية المادة أو الموضوع الذي سيكتب عنه ، وعليه يجب أن تكون له دعامة حقيقية ونزيهة ..

- لصحافة هي سلسلة من الاختبارات ، التي تبنى على تقييم وتعريف ذاتي لموضوع له أهميته ووزنه ، بالإضافة إلى الاستناد إلى دعامة واقعية مسندة من الحقائق، كما أن الصحفي يجب أن لا يكون متحيزا لطرف ما.

- تقع على عاتق الصحافة مسؤولية احترام القوانين والأنظمة وهذا لا يعني تحرر صحفي من المسؤولية الشخصية تجاه ما يكتبه .  
أن الثقة بالصحفي وبعمله من أهم مقومات العمل .

وللصحفي مؤهلات شخصية أساسية توفرها فيه يؤدي إلى النجاح في هذه المهنة ، أهمها يتلخص في :

- أن يكون للصحفي خلفية سياسية واقتصادية وثقافية وتاريخية وافية ، لكي يفهم بشكل عميق الشؤون المحلية والدولية والتطورات الاقتصادية والسياسية داخل البلاد وخارجها .

- ينبغي أن يكون الصحفي واعياً ، وأن يفهم المغزى الاجتماعي لمهنته، ومسؤولياته تجاه الجمهور الذي يوجه له كتاباته ، كما يجب أن تتوفر لديه وجهة نظر واضحة إلى العالم ، وأن يفهم بشكل واضح حاجات ورغبات وآمال الناس ..

- ينبغي أن تكون لديه الرغبة في قول الحقيقة ، وأن يكون لديه ما يكفي من الحدية والحصانة التي تجعله ينفذ إلى الحقيقة ، و الحوض عميقا لفنص جوهر الأحداث وحقيقتها .

ينبغي أن يكون للصحفي الشجاعة الكافية لمناصرة الحقيقة و الدفاع عنها حتى في الظروف الصعبة .

- يجب أن يتحلى الصحفي بالإحسان بالمسؤولية وبالذقة والعناية والصبر ،

- والانتعاد عن إصدار حكم قاطع قبل معرفة كل دخالل الأمر ، كما ينبغي أن يكون له لشجاعة الكافية لإعادة تصحيح أخطائه ، حتى لو صعب عليه ذلك .
- يجب أن يتمتع الصحفي بقوة الملاحظة وقدرة على العمل بسرعة ودقة ..
- أن يتمتع الصحفي بالقدرة على الكتابة ببساطة وبأسلوب طبيعي ، وأن تكون لديه ثروة غنية ووافرة من المفردات بالإضافة إلى معرفة بالأدب .
- أن معرفة اللغات الأجنبية أمرا ضروريا بالنسبة للصحفي فهو يزيد من ثروته الثقافية وتساعدده أيضا في توسيع وتحسين نطاق عمله .

إلى جانب هذه المواصفات الشخصية والإنسانية ثمة مميزات خاصة

لا يمكن فصلها عن العمل الصحفي وهي :-

- أن يمتلك المخبر الصحفي القدرة على تشخيص الأحداث ومعرفة أهمية التطورات الجارية داخل بلاده .
- أن تكون له القدرة على تشخيص الدلائل التي تقوده إلى اكتشاف الأخبار الهامة .. أي تشخيص الحقيقة ذات الأهمية الخاصة لدى القارئ .
- أن يكون الصحفي قادرا على تشخيص الأخبار الأخرى التي قد تكون ذات علاقة بالمعلومات المعينة للمتوفرة لديه ..
- يجب أن يملك الصحفي ما يسمى " الحاسة الخبرية " ويعني ذلك أن على المخبر الكفاء التفكير بكل شيء وأن ينظر إلى كل التطورات من زاوية أنها يمكن أن تتحول إلى قصة خبرية ، وهذا يعني أنه حتى في حالة وقوع تطور معاكس للتوقعات فإن هذا التطور قد يزود المخبر بأساس ومادة ومنطلق لكتابة قصة خبرية جديدة .. أن الإهتقار " لحاسة الشم الخبرية " ينبغي أن يكون للصحفي واسع الثقافة على جانب كبير من النبقة والذكاء ومعرفة نفسية الجمهور وإدراكه لمتطلباته، فضلا عن تحليه بعقيدة

راسخة وقلم بليغ يفرض عليه مخاطبة الجمهور كل يوم بأسلوب سهل مشوق .

والصحفي فان موهوب بطبيعته، لأن من يجمع هذه الصفات كلها لا بد أن يكون قد نالها بطريق الموهبة والدراسة ، وقد لا تنفع الدراسة في خلق صحفي ناجح كممارسة والموهبة.

والصحفي قبل كل شيء ينبغي أن يكون دقيق الملاحظة ويعرف ما يثير اهتمام الرأي العام ، وكيف يقتصر الأخبار الهامة ، ويكتشف الحقائق التي غالب ما تكون مستورة بطبقة رقيقة والفرق بين الصحفي والرجل العادي أن الرجل العادي يمر أحيانا بحادثة أو ظاهرة معينة قد يجدها عادية أو قافهة لا قيمة لها بينما يستطيع الصحفي أن يجد في هذه الحادثة أو الظاهرة ما يلفت الأنظار، ويثير الانتباه أو يعبر عن قضية تهم الرأي العام ويحتج الصحفي إلى سعة الدخيلة للحصول على مواد إخبارية بالإضافة إلى للمهارة والجرأة والشجاعة كما ينبغي عليه أن يكون قادر على التعبير المؤثر الصحفيون أيضا ينبغي أن يكونوا قادرين على جمع لمعلومات وتفسيرها وتوظيفها ونشرها إلى جماهيرهم وهذا يتطلب تعلما حرا متسعا يتراوح مع تدريب متخصص على تقنيات الكتابة والمنهجية إضافة إلى ذلك فإن الصحفيين ينبغي أن يكون لديهم فهما خاصا لتاريخ وقوانين الاتصال والفهم العلمي المتصل بالمؤسسات الإعلامية ومنتجاتها وكل ما يرتبط عليها.

المهارات الأساسية للصحافة هي الكتابة ، التغطية ، والتحرير وكل ذلك ينبغي أن يتم من خلال فهم تاريخي للمجتمع الذي يعمل من خلاله الصحفي حاجات ذلك المجتمع، والعواقب والتأثيرات التي يمكن أن تنتج عن توزيع

تلك المعلومات داخل المجتمع.

وبسبب أهمية المعلومات في اقتصاد اليوم ، نجد العديد من المؤسسات لمختلفة الإنتاجية والخدمية تسعى لتوظيف أشخاص يتمتعون بمهارات لاتصال لمختلفة و الكتابة ، التخطيط ، والتحرير للبهوض بأعداء بدء صورتها الذهنية في المجتمع والترويج لها والإعلام المستمر عن أنشطتها المختلفة، وفي إطار تلك الوظيفة نشأت العلاقات العامة كفن وكمهنة .

الخلاصة

ولممارسة مهنة الصحافة ، هناك ثلاثة أنواع من المهارات -- حددها بردمج dialogue التدريبي لهيئة الإذاعة البريطانية BBC في المهارات الذهنية والمهارات الشخصية والمهارات للمهنية .

والمهارات للذهنية : لا يمكن تعلمها أو اكتسابها، بل يمكن اكتشافها إن كانت موجودة وهي :

- الفضول ، والرغبة الملحة في التساؤل والشك في مدى دقة كل شيء حتى يتم التأكد منه فإن يكن الفرد من أولئك الذين يعترضهم الفضول لمعرفة المزيد من التفاصيل ، أو يملكهم الشك في صدقيه كل ما هو صادر عن السلطة أو جهة ما فلن يكون صحافيا .

- الحماس وحب العمل فمهنة للصحافة مرهقة وخطيرة ولا يمكن ولحال هكذا أن ينجح في أداؤها من لا يملك حماسة وعشق للربط بين الأحداث ومحاولة تفسيرها وتوضيحها للآخرين .

- الشجاعة والإقدام والاستعداد لتحمل تبعات العمل: فمادمت متأكدا من دقة معلوماتك ونزاهة أسلوب معالجتها، فعليك مواجهة تبعات ما تنشره أو تثبته بثبات .

- الشعور بالانتماء لهيئة رقابية نافذة تتساءل دائما عن الأهداف لحفيفة لما يجري ومن سيعتقده مما يجري قلن بغنى للفضول نفع إن لم يتم توظيفه للمصلحة العامة .
- القدرة على الانخراط في فريق للعمل فلقد باتت مهنة الصحافة تعتمد أكثر فأكثر على عمل الفريق ومن لا يمكنه العمل مع الآخرين بمودة واحترام وفاعلية فعليه البحث عن مهني أخرى .
- القدرة على التعامل مع الأفراد والمواقف المحيطة بحس إنساني ومهني في آن واحد .
- القدرة على العمل الدؤوب للحصول على المعلومات وفي هذا يقول أحد الصحفيين المشهورين : " الصحفي الجيد هو من يرد على السؤال بأنه قد لا يعلم الإجابة لكنه يعلم كيف يحصل على تلك الإجابة وقال آخر : حقيقة العمل الصحفي لا تكمن فيما نعرفه أو ما لا نعرفه من معلومات بقدر ما تكمن في مدى قدرتنا وبسرعة على الحصول بدقة على ما نريد من معلومات .
- ونحن نضيف هنا القدرة على قراءة الأشخاص الذين يتعامل معهم وهو ما نقصد به لغة الجسد . لأن لغة الجسد هي نافذة تطل على ما يدور في ذهنك ، تظهر كل حركة مشاعرك الحقيقية إزاء الشخص الآخر أو موقفه .. وهي من المهارات التي يجب أن يتقنها الصحفي لكي يقرأ من حوله من أشخاص ، وبالتالي يعرف كيف يتعامل مع الموقف ..
- المهارات الشخصية : وهي مهارات تختلف من شخص إلى آخر ويمكنك تعلمها كما يمكنك تطويرها إن كانت موجودة وهي :
- أن يكون الفرد نفسه بمعنى ألا يعتقد أنه بإمكانه تكمين أسلوب أو

صوت أو طريقة أداء الآخرين ثم يعتقد أنه سينجح في التوصل مع الجمهور . ألا يمارس أدوار الوعظ أو تقديم النصيح والجمهور اليوم لا يتوقع من وسائل الإعلام أن تقدم له دروسا أو نصائح بل معلومات وتوجيهات وحقائق .

• الصدق في العمل فالإعلامي الناجح هو الذي يمارس عمله بصدق مع الذات والآخرين ففي أي من مجالات العمل الإعلامي على الفرد أن يفهم ما يقوله أو يكتبه وأن يعيش الكلمات والمعاني بوجوده كله وأن يركز جهده على توصيل تلك المعاني .

• الصدقية في الهيئة وهي لا تكمن في وسامة الرجل أو جمال المرأة كما يعتقد الكثير من الإعلاميين ولا تتمثل كذلك في لداقة ملابس الرجل وارتفاع شعره أو كم الماكياج الذي تستخدمه المرأة بل إن انتهاون يفقد القدرة على الحصول على الاحترام وفوق كل شيء يأتي الصدق والإيمان بمفعله وإداء الاهتمام والعناية الكافية بتفاصيل عمله .

• اللياقة البدنية : فلقد باتت اللياقة البدنية من شروط نجاح الإعلامي فعلى الرغم من التطور التكنولوجي فإن الحاجة تظل ملحة للتحرك السريع سواء داخل مقر العمل أو في الميدان . والصحافي الجيد هو من يحافظ على لياقته وصحته كي يتمكن من ممارسة المهنة بصورة أفضل يرتبط ذلك بوزنه وطريقة تناوله للطعام وممارسته الرياضية البدنية والتكاسل يقل الإبداع ويتعارض مع التزام الصحافي بقضايا التي قد تضطره إلى العمل ساعات متواصلة .

\* السيطرة على الذات وضبط المشاعر فليس من الغريب أن يكون ذلك



أحد مبادئ نجاح الصحفي، لأنه أحد مقومات النجاح بصفة عامة فكلما تمكن من أداء عمله بهدوء وثقة أيا كانت المشاعر الحزن والعيظ وحتى الفرح ، فالصحفي لا يجب أن يكون جزءا من الحدث بل يجب أن يظل مراقبا وناقلا أميناً لما يجري .

• تحييد الآراء للشخصية فلا يعتقد أبدا أنه يمتلك الحقيقة المطلقة لذلك تأتي قدرته على احترام الرأي وإخفاء رأيه الشخصي خلال العمل ضمن المهارات الشخصية وفي الميدان تزداد حساسية الرأي المحالف وقد تصل إلى حد تعريض حياة الصحفي للخطر إن هو كشف عن معتقداته سواء عمدا أو اكتشافها الآخرون من متابعتهم لعمله غير الموضوعي .  
المهارات الفنية : وهي المهارات ترتبط بممارسة العمل الصحفي وأدائه ويحتم على الصحفي تطويرها إن كان يرشبه في أن يكون مهنا جيدا وهي :

• ناصية البيان : فمهنة الصحافة أداتها الكلمة ومن لا يملك الأداة لا يمكنه الانجاز قد يملك الكثيرون المقومات المصاحبة الذكر جميعها، لكن غياب القدرة على الكتابة والتحدث الجيد يحول بالتأكيد دون أن يتحول هؤلاء إلى صحفيين من الصحفيين العاملين لا ينقصهم الذكاء أو الفضول أو الإحساس بالمسؤولية لكن تنقصهم القدرة اللغوية فالكلمة كالجسر الذي يربط بين المعنى والعقل، وكلما كن الجسر قويا أُنيقا كلما بلغ المعنى مراده لكن حذار من المبالغة في تحميل الجسر وإلا سينشغل العقل به عن المعنى. والنص المكتوب أو المرئي أو المسموع الجيد هو الذي يحتوي على جملة أو أكثر على الأقل تطل عاقلة في ذهن المتلقي. ولكي ينجح الصحفي في ذلك عليه تجنب الغموض والإطالة. فالكلمات غير المفهومة تترك جمهوره

والكلمات التي يمكن الاستغناء عنها، يجب الاستغناء عنها. وكذلك على الصحفي تجنب الكلمات الرنانة أو المستهلكة أو التي، أسى، استخدامها وفقدت معانيها الأصلية. عليه الالتزام بالكلمة التي تعني فقط ما تريد أن تقول .

● القدرة على التعامل مع أحدث تقنيات العمل الصحفي فقد باتت وسائل أداء المهنة أكثر تعقيدا مما سبق. وأصبح من المستحيل على الصحفي الناجح أن يدعى أنه يكفي بالمعرفة التحريرية ويترك المعرفة الفنية للمتخصصين.

■ مقاومة الرغبة في النجومية : فمن أمراض العمل الصحفي أن تستغرق للصحفي النجومية سواء فيما يتعلق بإعجابه بصوته و صورته ؟ أو بالنص الذي كنهه. وعليه أن يتذكر أن قوة القصة الخبرية تكمن عناصرها. وكلما امتنع عن تدخله الشخصي بأرائه معتقداته في النص كلما وصل المزيد من الأفكار والمعلومات والمعاني إلى الجمهور .

● القدرة على الموازنة بين المعلومات وعناصر الإبراز ولجذب فالصحفي في أي من مجالات عمله يمتلك إمكانية استخدام عناصر الإبراز والجذب المرئية والمسموعة المختلفة مثل الصور والرسوم والألوان والجغرافيك وغيرها في الصحافة المكتوبة .

ورغم أن هذه العناصر تزيد من جاذبية المادة وتلفت انتباه الجمهور، فإن مكن الخطر هنا هو أن تأخذ هذه العناصر بعيدا عن المعلومة فيقدم عملا فنيا رائعا لكنه خال من المضمون . فالمعلومات هي أيضا من عناصر الجذب الضرورية لضمان استمرار التواصل

مع الجمهور.

- احترام الجمهور دائما : فبعض نجوم الصحافة يتمادون في اعتقادهم بأنهم بلغوا من الاحتراف المهني مبلغا كبيرا بحيث يعشقون أن على الجمهور أن يعلم تفصيلات الموضوعات التي يتصدون لمعالجتها وأن من لا يعلم ذلك لا يعنيه بل يعنيه فقط ذلك الجمهور المتابع الواعي. وهذه عادة بدلية فشل الصحفي إن أراد للصحفي النجاح في الصحافة فعليه أن يتذكر دائما أنه عين وأذن الجمهور ولذا عليه أن ينقل الحقائق بالطريقة التي كان سيفعلها أبسط أفراد الجمهور لو أنه كان في موقعه . كما يجب أن يفترض عدم متابعة الجمهور للتفصيلات المعقدة، وأن يوازن في تقديمه المعلومة بين الجمهور المتابع وذلك العابر.

- الموضوعية في أن يتمكن الصحفي من إخفاء معتقداته وآرائه في الأعمال التي يقدمها للجمهور. فالصحفي الذي يعمل في مجالات لتغطيةخبارية خصوصا لايمتلك رفاهية التعبير عن آرائه وخطط المعلومات والقصص التي يقدمها بأفكاره ومواقفه وتحيزاته.

وهكذا فإن الصحفي الجيد.. متى أراد النجاح.. ومتى تسليح بما يعينه على المضي في طريق عالم الصحافة عن وعي كامل به.. ومتى أراد أن يحقق ذاته... يكون أكثر من غيره استعدادا لأن يصبح في موقع " الحضور الصحفي " التام والواعي الذي يتضاعف مع اكتسابه للخبرات والمهارات.

وأن تكون لديه معالجة جديدة للنص الذي سبق تقديمه خاصة حينما يتمكن الصحفي من استخدام الأجهزة والتقنيات والمذاهب الفنية الحديثة في عمله .

لماذا يجب أن يتعلم الصحفي لغة الجسد

لم تعد مهمة الصحفي نشر الخبر فحسب كما في السابق ، بل تفسيره وإضافة التفاصيل التي تزيد من التشويق .

يقوم الصحفي بدور الوسيط بين الناس وما يريدون معرفته .. والصحفي الجيد هو الذي يكون دائما بين الناس يتحدث إليهم ويفهم ما يريدون معرفته أو قوله ، بالإضافة إلى مشاهدة ورصد ما يفعلونه .

إنه لشخص الذي ينقل من خلال الكتابة حضوره لحدث معين وبالتالي ينقل لتجربة التي عاشها وشاهدها إلى القارئ ، لكي يجعله يعيش التجربة ذاته ، ويشعره أنه كان حاضرا في ذلك الحدث ، من خلال وصفه لدقيق والعميق وبلغة سهلة . فعندما يعطي الصحفي هذا الإحساس إلى القارئ يكون بذلك قد حقق طموحه في الكتابة .

وفي خصوص هذا الشأن نسوق عدة أمثلة بضرورة تعلم الصحفي لغة الجسد :

المثال الأول : ما قاله الأستاذ سلامة أحمد سلامة في الشروق بتاريخ ١٨ سبتمبر ٢٠١٠ في مقال عن أهمية أن يعرف الصحفي لغة الجسد

في ظل الغموض والتكتم الشديدين اللذين تحيط بهما أجواء المفاوضات الفلسطينية الإسرائيلية في شرم الشيخ، وما تضعيه تصريحات المسؤولين الفضاضة والمتكررة على لسان جورج ميتسكيل.. لا يفي أمام المراقب المهتم بما يجري أمام أو خلف الكواليس غير البحث عما تقوله لغة

الحسد: في تعبيرات الوجوه، وحركات اليدين، ونظرات العينين، والابتسامات الرائعة، واللفتات الحائرة، لتكتب سطور أغرب مفاوضات للسلام من نوعها في العصر الحديث.. لا أحد يعرف فحواها ولا مرجعيتها ولا بنودها إلا ما ذكرته «التصريحات» في عناوين عامة مبهمه، تتحدث عن قيام «دولة الفلسطينية» التي توصف بأنها مستقلة ذات سيادة ومترابطة، إلى جانب الدولة اليهودية. وقد حرص الجميع على «تمنيع» الحديث عن الاستيطان وتجميده أو تعديده حتى لا يكون سببا في وقف للمسرحية وإطفاء الأنوار..

يجلس نتنياهو منتفخ الأوداج في مقعد فاخر بأحد فنادق شرم الشيخ الفخرة. يبدو كأنه الشخصية المحورية صاحب الصفقة أو صاحب الكلمة الفصلة فيها. تلو وجهه ابتسامة صفراء خبيثة سرعان ما تتكتم إلى تعبير صارم لا يقبل للمساومة. وقد عكست إحدى اللقطات التلفزيونية التي تكشف كل شيء، نقاشا بدا ساخنا بينه وبين الرئيس مبارك. أشاح فيه مبارك بيده مرتين على الأقل وهو يدير وجهه في الاتجاه الآخر. وكأنه يسفه حجة إسرائيلية حول الاستيطان.....

لا أحد يعرف على وجه التحديد ماذا قالت هيلاري كلينتون وما لم نقله، وما هو دورها في الضغط على إسرائيل أو على الفلسطينيين. ولكن الحميمة التي بدت عليها وهي ترحب بصديقها نتنياهو، تعبر بوضوح عما بين الحائزين من أسرار مدفونة في بئر عميقة.. وكأنها تقول له: دعنا نواصل اللعبة إلى نهايتها لننتزع ما نستطيع انتزاعه. ولا يبدو أنه كان من المطلوب من وزيرة الخارجية الأمريكية أن تفعل غير ذلك، أن تؤكد حضورها

الجسدي في جلسات المفاوضات المباشرة. فلم ينسب لها قول أو فعل أو مشاركة بالرأي في الحوار.. فيما عدا بعض اتصالات و عبارات محملة في هذا الاتجاه أو ذاك، نال الرئيس عباس تصيبه منها، وهو يبدي سديد لحبوز والسعادة، خلى البال ، وليس في موقف زعيم متاضل يوشك أن يفقد كل شيء: حياته ووطنه وتاريخه. ولاتحمل ملامح وجهه علامات هم أو حزن أو حزن من توقع في المصيدة الكبرى التي نصبوها له ، وما يضمرونه من خطط استيطانية واحتلالية في الضفة والقدس..

هناك اتفاق على فرض السرية الكاملة على هذه المحادثات. وهي ليست المرة الأولى التي تجرى فيها مفاوضات من هذا النوع بين أبو مازن وإسرائيل في نطاق من السرية الكاملة. فقد جرت مفاوضات مماثلة بين أبو مازن وأولمرت قبل عامين. وقيل إن الطرفين توصلا إلى نتائج تحفظ مصر وأمريكا بملفاتها. وشهدت شرم الشيخ نفس الوجوه، ونفس الأماكن، ونفس الترتيبات.. ثم انتهى كل شيء دون نتيجة تذكر..

في هذه المرة يظهر جورج ميتشيل في «الكادر» بعد كل لقاء بين أبو مازن ونتنياهو أو كلينتون وأبو مازن ليؤكد أن المحادثات دخلت مرحلة الجد والبحث في القضايا الجوهرية. أما ما هي هذه القضايا وماذا توصلوا فيها، فلا ميتشيل يعرف ولا أبو مازن يعرف. غير أن الصحف الإسرائيلية تعرف وتؤكد أن المحادثات لم تتطرق إلى مشكلة الاستيطان. لأن لدى الأمريكان حولا لا تلبى مطالب نتنياهو بعدم التجميد وتحول دون إغضاب

الجسد الفلسطيني، وأن المحادثات تناولت حتى الآن في حولتها التثنية بالقدس قصايا أهم من وجهة النظر الإسرائيلية، هي مصير للمجد الإسرائيلي جلعاد شاليط!!

لا تنبئ لغة الجسد ، كما تعكسها الصور واللقطات التلفزيونية ، أي نوع من التعاهم أو التقارب. ومن الواضح أن ستار التكتّم والحذر، يخدم العجز الأمريكي عن ممارسة الدور الإيجابي الذي يتوقعه الفلسطينيون والعرب. أي أنه ستار للفشل أكثر منه ستار للنجاح!

نخلص من هذا ضرورة تعلم الصحفي لغة الجسد لمعرفة ما يدور في المؤتمرات التي يحضرها لكي يضع القارئ أمام الحقائق التي تظهر من خلال تلك التعبيرات .

المثال الثاني : استعادة مجلة أهل كايرو بمدرسة المهارات البشرية  
وخبرة لغة الجسد " رغاء للسعيد " لكي تقدم للقراء تحليل موضوعي لمهارات التواصل ولغة الجسد لمن يرشحون أنفسهم قادة للأمة المصرية .. فلماذا لا تقوم المؤسسات الإعلامية بتعليم الإعلاميين لغة الجسد ، التي يتعاملون معها يوميا من خلال تواصلهم مع الأشخاص الذين لا همهم بلغة الجسد عنصر أساسي لكل إعلامي يواجه الجمهور سواء كانت المواجهة مباشرة معه ، أو غير مباشرة عبر كاميرات التلفزيون ، مثل مواجهة المذيع أو مقدم

البرامج أو المتحدث الرسمي وثمة هذه الأهمية من اللقاء المباشر " وجهها لوجه " في لندوات والمؤتمرات إلى لقاء غير المباشر عبر شاشات التلفزيون . ومن المهم الإشارة إلى أن لغة الجسد للإعلامي احتياج أساسي سواء كان أثناء محركات عمله قبل التسجيل أو البث أو بعده ؛ لأن الإعلامي مطالب باستخدام لغة جسد صحيحة وسليمة ، بدءا من حروجه من منزله ، ومرور بقاءه بزملاء العمل أو بالجمهور أو بضيوفه ؛ لأن الإعلامي غالبا هو شخصية معروفة مطالبة بالانتران والوقار ، سواء أثناء محركات لعمل أو قبله أو بعده ..

#### المثال الثالث : لغة الجسد وتغطية محاكمة مبارك والعادلي

ومن خلال لقراءة لما نشر في صحيفة الأخبار ، يوم ١٥ من أغسطس ٢٠١١ تحت عنوان ، ومدى استخدام اللفاظ لغة الجسد في عناصر الموضوع الصحفي ( العنوان ، والمقدمة ، حسم للموضوع " النص " ، الخاتمة ) ومدى نجاح المحرر الصحفي في استخدام لغة الجسد في قراءة هذه اللغة للآخرين ( حسني مبارك وأبنائه والموجودين في قفص الاتهام ، والقضاة والمحامون والجمهور ، بما يجعل الموضوع بهذه الأبعاد التي أضافتها لغة الجسد عليه ..

**استرار ٥٠ دقيقة للأب وابنيه**

**داخل القفص ...**

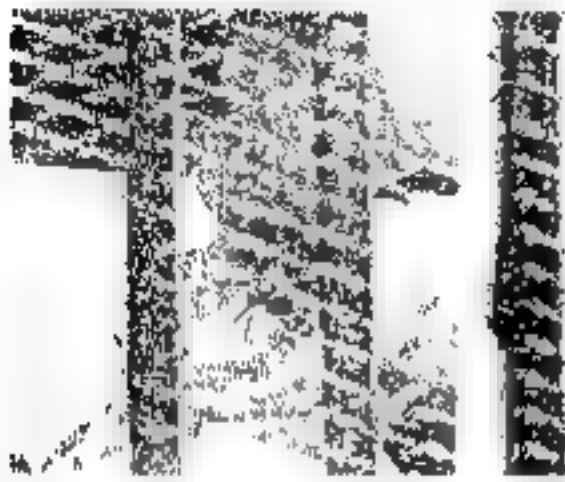
مبارك صبغ شعره وارتدى ملابس زرقاء و" شبشب " ورفض ملابس السجن البيضاء.

**الشقيقان أكثر تماسكا والوالد نصف نائم..**



والثلاثة لوحوا لأنصارهم بعد الجئس...

علاء وقف في الأمام ممسكا بالمصحف  
وخلفه جمال يخفي " نقالة " والده عن  
الكاميرا



فئة علم مصر هذا في مصر...  
الكاميرا... لا تظهر

خلال ميري متابعة : خديجة عفيفي - صلاح الصلحي -

لمرة الثانية نشاهد الرئيس السابق حسني

مبارك وبجانبه جمال وعلاء داخل قفص

الانتهام بقاعة محكمة جنايات القاهرة

المنعقدة بقاعة المحاضرات الكبرى

بأكاديمية الشرطة بالتجمع الخامس..

حيث حضر مبارك من مستشفى المركز

الطبي العالمي « بطريق مصر الإسمايلية الصحراوي إلى مقر الأكاديمية

بطائرة مجهزة في تمام الساعة ٢.٩ صباحاً - وتكون سيارة الامتداد التي

غرفة الحجز التي تم إعدادها بحوار قاعة المحاكمة.. وقال إلى آخر

العرش على " نقالة " لينتقي للمرة الثانية خلال ٢١ يوما سحابة جمال

وعلاء.. والذين رحبا بوالدهما وعائفاة واطمأنا على صحته وقال معهما

الحوار حول أحوالهما . وبعد مرور ساعة تقريبا وتحديدا الساعة ٢.١١

تم فتح باب القفص الحديدي داخل القاعة.. لينحل علاء مبارك وفي يده

مصحف مختلف عن المصحف الذي كان بيده في الجلسة الأولى.. و رُئِيَ علاء ملابس ناصعة البياض " الخاصة بالحبس الاحتياطي " وكوشّر ابصر.. ثم تلاح شقيقه جمال ، وبيده مصحف كبير له جلدة سوداء ، وكان يرتدي أيضاً ملابس ناصعة البياض.. ثم دخل حسني مبارك رافداً على ظهره على " النقالة " مرتدياً ملابس " زرقاء اللون " .. يبدو كالترنج ومغطي بملاية بيضاء مصحبة طبيب المستشفى.. وذلك لمخالفة لائحة السجون التي تنص على ارتداء المحبوس احتياطياً الزي الأبيض.. بينما أكد رجال قانون أنه لا توجد مخالفة في ارتدائه لملابس المستشفى الذي يعالج به.. بالحبس الاحتياطي.. وقال أن هذا يجوز قانوناً.. وقد ارتدى مبارك في قدمه " شبشب " أبيض وبدأ شعره أسود غامق بعد صبغته بشدة.

## باب الخروج

وفور دخول الثلاثة القفص تم غلق الباب .. ووضع حسني مبارك فوق النقالة في أقصى شمال القفص وكان وجهه باتجاه باب الخروج والدخول من القفص وقدماه باتجاه قاعة المحاكمة.. ثم وقف بحواره وعلى يساره علاء وخلفه شقيقه جمال يمينك كل منهما مصحفه بيده محاولين إخفاء وجه أبيهم عن كاميرا التلفزيون.. ثم قام جمال بالحديث مع والده بعد أن اطمأن عليه داخل القفص.. ثم انحنى علاء وقبل جبين والده بعد أن قام بالاطمئنان على وضع أبيه ، حيث كان يرقد حسني مبارك على

ظهره وبدأت في يده اليسرى "كانيو لا" وعلى وجهه كمامة.. سرعان ما بعدها عنه.. وظل جمال وعلاء واقفين يتابعان الجالسين داخل قاعة المحاكمة من محاميين وصحفيين ومدعين بالحق للمدني وغيرهم مستظرين دخول هيئة المحكمة.. ونظرا جمال وعلاء نحو اليمين فوجد بعض أمراء الشرطة الذين جلسوا في الصف الأول حول القصر يضحكون لهما.. فقاما بتبادل الابتسامة والتحية معهم.. وراهم أحد لضباط فقام على الفور بنقل أمراء الشرطة من مكانهم إلى آخر للقاعة..

تماسك

بدأ جمال وعلاء في أكمل صورة متماسكين خاصة علاء.. الذي تماسك عن المرة السابقة بكثير.. وبدأ حسني مبارك أكثر حيوية من المرة السابقة.

ومع مرور الوقت أخذ جمال ينحني بوسطه ليحدث أبيه.. ثم يعتدل ويلقف واضعاً خده على يده تارة ممسكا المصحف بيده أخرى.. أو مربعاً يديه تارة أخرى.. إلا أنه لم يهتز وكان ينظر بثقة داخل القاعة متفحصا كل ما يحدث بها.. وقد كان جمال الأكثر حديثا مع والده.. والأكثر اطمئناناً عليه.. في حين التزم علاء موقعه حتى يخفي وجه أبيه عن الكاميرا.. وفي تمام الساعة ١٣.٠١ شهدت القاعة مشادات بين المحامين المدعين بالحق للمدني مما أثار دهشة جمال وعلاء.. ونظراً لبعضهم ثم دار بينهما حوار يبدو من علامات وجههما أنه حول هذه المشادات.

## داخل القفص

وظل جمال وعلاء واقفين داخل القفص طوال فترة المحاكمة وفي الساعة ٥٣.٠١ نظر علاء حوله ثم وضع يده على وجهه ورأسه.. ثم وضع يديه مستباكين أسفل الخاصر.. ثم وجه علاء وجهه إلى اليسار مستخدماً وسطه.. ثم يعود ليتنظر ويتابع هو وشقيقه جمال خلافات المحامين المدعين بالحق المدني والتي لم تنته بعد.

وفي تمام الساعة ٥٤.٠١ بعد مرور أكثر من ٠٢ دقيقة على تواجد آل مبارك داخل القفص ، دخلت هيئة المحكمة للقاعة وأعلنت المنصة.. وهذا وجه علاء وجمال نظريهما لهيئة المحكمة بكل وقار واحترام ممسكين المصاحف.

وفور أن قام رئيس المحكمة بالنداء على المتهم الأول محمد حسني السيد مبارك قام جمال بإمسك سماعة الميكروفون الذي تم وضعه داخل القفص بيده ووجهه تجاه فم والده حيث رد حسني مبارك فور النداء عليه «موجود».. ثم قام رئيس المحكمة بالنداء على علاء محمد حسني مبارك والذي أخذ الميكروفون من شقيقه ورد وهو يرفع يده اليمنى ممسكاً الميكروفون بها "أيوه موجود" .. وتم النداء على جمال ورد "أيوه موجود" ورفع يده اليمنى لأعلى ليؤكد للمحكمة وجوده. والمنفت أن مبارك ونجليه لم يستخدموا هذه المرة "لعظ افنم" كما أنه تلاحظ أن المحكمة في المرتين لم تصف مبارك بأي وصف وتم للنداء على اسمه محرداً دون أية

ألفاف أو أوصاف سابقة.

وهوقف علاء وخلفه جمال يجوار سرير ولدهما ينظران إلى المحامين الذين يتحدثون للمحكمة.. ثم وضع علاء يده على فمه محاولاً إخفاء كحته" .. وظل مبارك راقداً على سرير يضع رأسه على "مخدة" بيضاء ويديه متشابكتين على صدره وعليه ملأه نضاء.

وبعد مرور ٥ دقائق أي في تمام الساعة ٥٤.٠١ بدأ جمال يتوتر قليلاً.. وبدأ ذلك في اهتزاز جسده.. وشعر بذلك شقيقه علاء فنظر خلفه على جمال ثم يعود للنظر إلى المحكمة فجأة نظر جمال لعلاء ووجها نظرها بشيء من التعجب لما يحدث داخل القاعة من خلافت المحامين. وفي تمام الساعة ٥٥.٠١ صدرت منهما ردود أفعال متباعدة.. عندما خاطب رئيس المحكمة أحد المحامين بلهجة شديدة قائلًا له "جلس مكانك" فوضع جمال يده على فمه.. أما علاء فأخذ يحرك فكه لأسفل شمالاً ويميناً.

وفي الساعة ٢٥.٠١ تابع الشقيقان بتركيز واهتمام فض المحكمة للأحرار.. ثم بدأ علاء يتوتر قليلاً.. حيث عاوده الاهتزاز يميناً ويساراً.. أما جمال فكان مركزاً تماماً في فض الأحرار، وقام "بتربيع" يديه على صدره وبهما المصحف، إلا أن علاء مازال ينظر لأسفل ويهتز ويضع يده خلف ظهره ثم على فمه ثم أسفل خصره...

## علامة رضا

وهز علاء رأسه كعلامة رضا عما قاله القاضي بأنه لا بد أن " نرعى الضمير وقبله الله " .. ونظر جمال وعلاء مرة أخرى لبعضهما ثم نظرا إلى والدهما كأنهما غير مصدقين ما هم فيه.. أو كأنهم شيعر بالاطمئنان من كلام القاضي..

وقد زاد هذا الاطمئنان عندما قال للقاضي ان المتهمين لهم حق في رقيبتنا.. حيث هز كل من جمال وعلاء رأسيهما في وقت واحد..... ولأن جمال أطول من علاء فقد استغل جمال هذا الطول وأخذ ينظر من خلف أخيه على محاميها عندما كان يتحدث للمحكمة.. «وهذا لم يعب علاء ثابتاً وإنما تمايل يمينا ويساراً وكأنه " يداعب شقيقه " . وقد ظهر عليهما التركيز الشديد في كلام المحامي.. وتابع والدهما، يضا حديث المحامي للمحكمة حيث وضع يده على أذنه موجهاً أذنه باتجاه المنصة " كأنه لا يسمع جيداً أو يريد أن يستوضح الحديث " ..

وفور أن أنهى المحامي حديثه للمحكمة وقال القاضي بقرار بعد المدولة.. أهتز جمال وعلاء في حركة واحدة متبادلة في وقت واحد كأنها متفق عليها..

وفور رفع الجلسة الساعة ١١.١١ عاد جمال ليتحدث مع والده وقام بمساعدة أخيه بأصطحاب سرير والدهما إلى خارج القفص والحروح الي الحجز المجاور للاستراحة ومعهما للمرافق الطبي نو الدهما.

## يسار القفص

تمام الساعة ٠٣.٢١ عاد جمال وعلاء ووالدهما إلى القفص مرة أخرى ووقفوا نفس وفتحتهم حيث كان سرير والدهما علي يسار القفص ويقف جمال وعلاء في صف واحد بجوار السرير علي يسار والدهما أيضاً.. حيث يقف في الأمام علاء وخلفه جمال مربع يديه.. في حين شيك علاء يديه امامه اسفل وسطه.. اما حسني مبارك فوضع يده تحت رأسه والأخرى على صدره.. وبعد ٠١ دقائق قام حسني مبارك بتغيير وضع يديه.. حيث وضع يديه متشابهتين على بطنه.. والكل في التظار هيئة المحكمة.

في تمام الساعة ٠٤.٢١ بدت من علاء مبارك بعض الحركات التلقائية حيث قام بتحريك الميكروفون الموضوع داخل القفص من امامه الي يمينه.. واخذ يلعب فيه ويحركه شمالاً ويميناً.. ثم قام بتنقله ووضع مكانه.. ثم تركه وقف ينظر خلفه بوجه ويتحدث مع جمال ثم يعود ينظر امامه ويستند مرة أخرى علي الميكروفون.. ثم ينظر الشقيقتين لبعضهما ويتحدث حول ما يحدث من هرج ومرج من المحامين داخل القاعة وكأنهما ليستعجبان ما يحدث.. ثم ينظران إلى القاعة ويمسك جمال بمصحفه.. ويستند علاء علي الميكروفون.. ويضع حسني مبارك قدمي علي قدميهما ممدودتان و«يربع علي يديه» ويضعهما على صدره.. وينظر لابائه.. في تمام الساعة ٠٥.٢١ خرجت المحكمة إلى القاعة.. وفور أن رأى آل

مبارك المحكمة عدل جمال من وضع جده علي يده اليسري نصصعهما بجواربه.. وقام حسني مبارك بإتزال قدمه اليسري من علي اليمنى ووصعهما بجوار بعضهما.. ووفقا جمال وعلاء ثانيتين يستمعان لقرار المحكمة باهتمام واصغاء.. وعناهما علي رئيس المحكمة يتابعان الكلام. وهو يخرج من فمه.. وتأثرا بقرار المحكمة بضم قصبة العادلي لهم.. وحاولا خفاء رد فعلهما.. وهذا رأسهما معلين موافقتهما علي قرار المحكمة.

ربنا ينصرك

وفور انتهاء المحكمة من تلاوة القرار ورفع الجلسة.. سارع جمال وخلفه علاء إلى احراج والدهما خارج القفص.. وفي هذه الالتاء ردد بعض المحامين المتطوعين للحضور معهم "ربنا ينصرك يا ريس" فنظر جمال وعلاء لهما معتقدين أنهم يوجهون ذلك إلى رئيس المحكمة.. إلا أنهما اكتشفا انهما يوجهون ذلك الدعاء إلى والدهما.. فنظر اليهم خاصة وإن هؤلاء المحامين يجلسون في مقاعد قريبة من القفص تبعد عنه تقريبا ٥١ مترا.. ومع تردد التهافتات لوالدهما رد علاء التحية لهم ولوج لهم يده متبادلا معهم التحية والسلام.. وعاد جمال بقدمه الي داخل القفص بعد أن كان أن يخرج ونظر لهم غير مصدق بأن القاعة بها من يؤيدون والدهما.. فتحوالت النظرة الي نظرة "ثقة" وعلي الفور قام جمال بإبلاع ولده بأنه يوحد بالقاعة من بحبيه فتبادل معه حسني مبارك التحية ملوحاً



له بيده.. وقام أيضا علاء بالتلويح لهم بيده ليرى لهم التحية ويبدو أنهم  
من القنص غير مصنفين أن هناك من يؤيدهم

### وعن علاقة علم النفس بلغة الجسد

ألقى دكتور سمري عاد المحسن استاذ الطب النفسي بحوار عن علاقة  
علم النفس بلغة الجسد لأمره مبارك أثناء للمحاكمة الثانية ، ونشر في  
جريدو الأخبار العدد رقم ١٨٥١٣ يوم الثلاثاء الموافق ١٦ من أغسطس  
٢٠١١



كيف رأى عالم النفس الجلسة  
الثانية لمحاكمة القرن؟  
طبقا لاستقراء أحداث جلسة  
محاكمة للقرن الثانية للرئيس  
السابق ونجليه.. يبدو أنهم قد  
تخطوا وتجاوزوا آثار الصدمة

الأولى للمحاكمات التي هي عادة ما تكون في شكل الذهول والإنكار وعدم  
التصديق لما حدث ويحدث بالفعل.. ويبدو أنهم جميعا قد تجاوزوا لاكتئاب  
الحاد بعد انفعالات الصدمة الأولى.. وهم طبقا لما شاهدناه في الجلسه هذه  
في مرحلة ما بعد الصدمة والاكتئاب.. نجد الرئيس المخلوع في حالة من  
الأعباء ويبدو عليه الإرهاق وفقدان القدرة على التركيز ونفثاته بواب أمته  
بعباب الإدراك والوعي الكامل مع الميل للنعاس حيث ظهر وهو يتدعب  
أكثر من مرة .. وبدأ مغمض العينين وكأنه ينسلخ قلمًا عن محريات

لأشور من حوله.. وقد ظهر صاحب الوجه على شفثفه جوف واضح  
مفكوش الشعر وتعبرات وجهه ساكنة جامدة تعبر عنها عصبات وحه  
منزهلة وتعايد محورة بعمق أثبه ما تكون في شكل الصخور . كذلك  
ظهر الرئيس المخلوع في صورة غير مهذمة من حيث الشكل نعم على  
عكس ما كان يظهر عليه في الجلسة السابقة للمحاكمة ومما يلفت النظر أنه  
لم تكن بيده الساعة ولكن ظهرت في معصمه اليسرى بذلا منها "كايو لا"  
استعدادا لأعطائه حقن المحاليل إذا لزم الأمر.

هل تغيرت حركة الرئيس المخلوع ونجليه داخل القفص؟

لم يحرك الرئيس المخلوع كثيرا يديه كالمره السابقة ولم يتحدث  
إلى نجليه إلا قليلا، ويلاحظ جيدا ضعف القدرة السمعية لديه... كما لم  
تظهر نظراته السابقة الزائغة ومتابعة المشهد حوله من خارج القفص مثل  
المحاكمة السابقة ، ولم يسأل أولاده عن أي شيء.. كما لم يحاول إخفاء  
وجهه بيديه أن تحرك برجليه قليلا وربما يكون خاضعا لبعض المسكنات  
أو المهدئات العلاجية.. الصورة العامة نقول أن الحالة الصحية أشد  
صعوبة عما سبق..

وماذا عن تفاعله مع الأحداث من خلال مشاهدتك له في القفص؟

يبدو واضحا أن تفاعل الرئيس المخلوع مع الأحداث وقد وصل إلى  
طريق التبلد وعدم الاكتراث وفقدان التواصل وضعف الإدراك وقلة  
التركيز وعدم القدرة على التمييز حتى نرجة الانسلاخ التام عن الواقع

والتسليم اللاإرادي بالأمر الواقع وبالمصير المحتوم حتى في حديته لحله  
علاء وعندما تلقى قبلة علي جبينه منه لم تظهر عليه أي عطفة أو  
انفعال.

إن كيف تصف حالة الرئيس المخلوع تطيدا؟

هي حالة تسمى حالة "مابعد الصدمة" وتتسم بالإنكار والرفض ومابعد  
الحزن والندم والاكتئاب .. إنها حالة للتسليم والانسحاب وإسدال ستار  
التفاعل والمعايشة وطرد المشاعر والجمود الانفعالي وكأنها حالة انتظار  
القدر المحتوم بعد أن تلاشت كل القوى النفسية الدفاعية والقوى الجسدية  
التي تساعد على الصمود..

وكيف بدا نجل الرئيس المخلوع؟

عن النجل علاء فهو لا يقدر علي إخفاء توتره وقلقه .. فالعينان زائغتان  
والحركة مستمرة بقدميه وأثار الحزن العميق تبدو في مقلتيه ومحاولاته  
إخفاء التصوير عن والده وتنقل المصحف بين يديه ونظراته المتحولة نحو  
السقف تارة ونحو والده تارة أخرى ونحو الحاضرين بالقاعة توضح لـ  
مدي توتره العصبي، وأنه نائم وغير مصدق وحزين وكأنه يعيش في  
دوامة من الفكر المتناقض في المشاعر وخطا في تقدير الأمور وكل ذلك  
مع حالة من عدم التوازن العام في كل من فكره وسلوكه ومشاعره. أما  
جمال فهو يبدو كأنه متماسك وكيف لا وهو المقترض أن يحكم مصر لو  
سارث الأمور كما رسمها.. ويحاول بنظراته المتجهمة أن يظهر كالرجال

الاشدء ولسان حاله يقول " خسارة فيكم يا شعب ما قنمته وكن ساقمه  
كم وأنتم لذكر ون للحمل و التباحثون والخاسرون أيضا " .. كما بدأ جمد  
العواطف يظهر أحيانا كأنه يهدد ويتوعد وأحيانا كأنه يتحدى لأنه أقوى من  
مثل هذه المواقف يريد أن يظهر القوة للمفتعلة ورباطة الجأش الفريدة من  
نوعها .. هو قليل التوتر وقابل الحركة إلا أنه أحيانا يمسح بمنديلته على  
وجهه وعينيه ولا أعرف ان كان يمسح العرق او يمسح الدموع ..

كيف ترى العائلة وهي بالكامل داخل القفص؟

أظن ان العائلة المباركية كلها تتحدى الموقف إما بالانسحاب أو  
بالصمود وبالظهور بصورة عدم الاكتراث وهناك الابتسامات للتأكيد على  
عدم الاكتراث لكن الوصف لا يبدو كذلك فهذه الابتسامات سطحية ظهرت  
على النجل علاء وهو نوع من المبالغة والتعويض والإنكار لعكس مشاعر  
لحزن الحقيقة الداخلية.

كيف تفسر تلويح النجل علاء بعلامة النصر في نهاية الجلسة؟

تلويح المتهم علاء في نهاية الجلسة وإشارته بعلامة النصر يؤكد  
ويظهر نوعا من التوتر ومحاولة إزالة التهمة عنه.. وهو نوع من الفعل  
لمنعكس لمحاولة اظهار عكس ما هو قابع في عقائه ووجدانه من حبط  
واحساس بالفشل والخسارة.

لأن الشخص اللائق من نفسه ومن فعله هو الذي يكون معتدلا في  
إيماءاته وإشاراته وسلوكه وأن الاعتدال يظهر في صورة إظهار مشاعره

## التحليل

صنع شعيرة ولرني ملايس زرقاء - ملايس السجين البيضاء .  
السيفي اكر نمائيكا ولو قد نصف نقم .. وثلاثة لوحوا لأصبارهم بعد الحلسة ..  
علاء وقف في الإمام مميكا بالمصحف وحققه جمال يخفي ' نقالة ' والده عن اكر مير .  
دحر حسني مبارك ولذا على ظهره على ' الدولة ' في قدمه ' شيشي ' أبصر وبدا شعيرة أسود  
غامق ..

وجهه سجد باب الخروج وقدمه باتجاه قاعة المحكمة .. ثم وقف بجوارده وعلى يساره علاء  
وخلفه شيفه جمال بميك كل منهما مصطفة يده محاولين اخفاء وجه اليمين عن كاميرا  
التليفزيون .. ثم قام جمال بالحدث مع والده بعد أن اضلح عليه دخل القفص ..  
ثم اتحنى علاء وقبل يمين والده بعد .... وبنت في يده اليسرى " كنيولا " ..  
وعلى وجهه كمامه .. سرعان ما بعدها عنه

وظل جمال وعلاء واقفين يتابعان الجالس داخل قاعة المحاكمة ينظرا جمال وعلاء نحو اليمين  
فوجد بعض أمناء الشرطة الذين جلسوا في الصف الأول حول القفص بضحكين لهم .  
فكما يتبادل الابتسامة والتحية معهم ..  
نمائيكا

بدا جمال وعلاء في أكمل صورة متمسكين خلاصة علاء ..  
ومع مرور الوقت أخذ جمال ينحني بوسطه ليحدث ليه ..  
ثم يعيدل ويقف واضعا خده على يده تارة ممسكا بالمصحف بيده أخرى ..  
أو مربعاً يديه تارة أخرى .. إلا أنه لم يبتز  
وكان ينظر بثقة داخل القاعة متفحصا كل ما يحدث بها  
في حين سرق علاء موقعه حتى يخفي عوجه ليه عن الكاميرا ..  
سببت بقاء مشادات بين المحامين المدعين بالحق المنفي عما تثار دهشة جمال وعلاء .. ولظراً  
بعضهما ثم دار بينهما حوار يبدو من علامات وجههما أنه حول هذه المشادات .  
دخل القفص

وظل جمال وعلاء واقفين دليلاً للقفص - وفي الساعة ٥٣.١١ نظر علاء حوله  
ثم وضع يده على وجهه ورأسه ..  
ثم وضع يديه متشاكين أسفل الخاسر ..

## [الصحي و لغة الحمد]

ثم وجه علاء وجهه إلى اليسار مستخدماً وسطه.  
ثم يعود لينظر ويتابع هو وشقيقه جمال حلافت للمحاميين المدعين بالحق المدني والتي ثم يشه

بعد

وهذا وجه علاء وجمال نظريهما لينة المحكمة بكل وقار واحترام  
وقرر أن قام رئيس المحكمة بالنداء على المتهم الأول محمد حسني السيد مبارك قام جمال  
بوساكن ساعة الميكروفون الذي تم وضعه داخل القفص يديه ووجهه تجاه قاعة حيث ر-  
حسني مبارك فور النداء عليه بموجود..

ثم قام رئيس المحكمة بالنداء على علاء محمد حسني مبارك والذي أخذ الميكروفون من شقيقه  
ورد وهو يرفع يده اليمنى ممسكاً بالميكروفون بيا " ليوه موجود" ..

وتم النداء على جمال ورد " ليوه موجود" ورفع يده اليمنى لأعلى ليؤكد للمحكمة وجوده.  
ورقف علاء وحلقه جمال بجوار سرير والتدما بنظران إلى المحامين الذين يتحدثون  
للمحكمة.

ثم وضع علاء يده على فمه محاولاً إخفاء " كحته" ..

وظل مبارك راقداً على سرير يصع رأسه على " محده " بيضاء ويديه متشابكتين على صدره  
بعد مرور ٥ دقائق أي في تمام الساعة ١٠، ١٠ بدأ جمال يتوتر قليلاً. وبدأ ذلك في هتزاز  
جسده.. وشعر بذلك شقيقه علاء فنظر حلقه على جمال ثم يعود للنظر إلى المحكمة فجاءه نظر  
جمال لعلاء ووجهها نظريهما بشيء من التعجب لما يحدث داخل القاعة من خلافت المحامين.  
وفي تمام الساعة ١٠، ٥٠ صيرت ميهما رؤود أفعال متبينة.. عندما خاطب رئيس المحكمة أحد  
المحاميين بلهجة شديدة قائله " جلس مكانك" فوضع جمال يده على فمه.. لما علاء أخذ يحرك  
لكيه لأسفل شمالاً ويميناً..

وفي الساعة ١٠، ٢٥ تابع الشقيقال بتركيز واهتمام فض المحكمة للأحراق ثم بدأ علاء  
يتوتر قليلاً.. حيث عاوده الإهتزاز يمينا ويساراً..

ما جمال فكر مركزاً تماماً في فص الاحرار. وقام " بتربيع " يديه على صدره وبهما المصحف  
١. لا أن علاء مارال ينظر لأسفل ويهتز ويضع يده خلف ظهره ثم على فمه ثم سفل  
حسره .

وهو علاء رأسه كعلامة رصا عما قاله القاضي بأنه لا بد أن " ترصى للضمير وقبله الله" وطر

جمال وعلاء مره أخرى لبعضهما ثم نظرا إلى والديهما كأنهما غير مصدقين ما هم فيه أو كأنهم شعر بالاطمئنان من كلام القاضي..

وقد رآ هذا الاطمئنان عدما قال القاضي ان المتهمين لهم حق في رفضا.. حيث هر كل عن جمال وعلاء رأسهما في وقت واحد...

ول أن جمال أطول من علاء فقد استغل جمال هذا الطول ولحد ينظر من خلف أخيه على محاميها عدما كان يحدث المحكمة.. «وعنا لم يقف علاء تلقيا وإنما تميل يمنة ويسارا وكأنه "بدعب شقيقه"

وقد ظهر عليهما التركيز الشديد في كلام المدعى وتابع والديهما أيضا حديث المدعى لمحكمة حيث وضع يده على أذنيه مرجها أذنه باتجاه المنصة<sup>١</sup> كأنه لا يسمع جيدا لو يريد أن يستوضح الحديث"

وقد أن أنهى المدعى حديثه للمحكمة وقال القاضي القرار بعد المداولة..

أهتز جمال وعلاء في حركة واحدة متباعدة في وقت واحد كأنها منقوشة عليهما.

وقد رفع الجلسة الساعة ١١.١٠ عاد جمال ليتحدث مع والده وقدم بمساعدة أخيه بأصطحاب سرير والديهما إلى خارج القفص والخروج إلى الحجز المجاور للاستراحة ومعهم المرافق الطبي لوالديهما.

يسار القفص

تمام الساعة ١١.٢٠ عاد جمال وعلاء ووالديهما إلى القفص مرة أخرى ووقفا نفس وقلوبهم حيث كن سرير والديهما على يسار القفص وقفا جمدا وعلاء في صف واحد بجوار السرير حتى سر والديهما أيضا. حيث يقف في الأمام علاء وحلفه جمال مربع يديه في حين شبك خلاه يديه إمامه أسفل ومسطد. لما حصى مبارك هوضع يده تحت رأسه والأخرى على صدره..

وبعد ١٠ دقائق قدم حسني مبارك بتغيير وضع يديه.. حيث وضع يديه متشايكتين على بطنه والكل في انتظار هيئة المحكمة.

في تمام الساعة ١١ ٥٤ بدأت من علاء مبارك بعض الحركات التلقائية حيث قد بتحريك الميكروفون لموضوع داخل القفص من امامه إلى يمينه..

وأخذ يلعب فيه ويحركه شمالا ويمينا.

ثم قام بتفككه ووضع مكانه.. ثم تركه وقف ينظر حلقه بوجهه ويتحدث مع جمال ثم يعود بسرعته  
إليه ويمسك صدره لحرري على التيكروفيون.. ثم ينظر الشقيعان لبعضهما ويتحدث حول ما يحدث  
من هرج ومرج من المحامين داخل القاعة وكلاهما يستعجبان ما يحدث.. ثم ينظران إلى اليمين  
ويتمسك جمال بمصحفه ويستند علاء على التيكروفيون ويضع حسني مبارك قدمه على قدم  
وهما معدويتان و«بيع على يديه» ويضعهما على صدره وينظر لاسانه.  
في تمام الساعة ٥٥.٢١ خرجت المحكمة إلى القاعة.. وفور أن رأى آل مبارك المحكمة خرج  
جمال من وضع قدمه على يده اليسرى ليضعهما بجواربه.. وغام حسني مبارك بالمال قدمه  
اليسرى من على اليمنى ووضعهما بجوار بعضهما.. ووقفا جمال وعلاء ثابتين يسمعان بقرار  
المحكمة باسماهم واصعاء.. وعيناهما على رئيس المحكمة يتابعان الكلام.  
وهو يخرج من قاعة.. وتأثرا بقرار المحكمة بضم قضية تعادلي لهما.. وحاولا اخفاء رد فعلهما.  
وهذا رأيهما تمكين موافقتهم على قرار المحكمة..

ربنا ينصرك

وفي هذه الأثناء ردد بعض المحامين لمنطويين للحضور معهم "ربنا ينصرك يا رئيس"  
فلنظر جمال وعلاء لهما معتقدين انهم يوجهون ذلك الى رئيس المحكمة. إلا انهما اكتشفا انهما  
يوجهون ذلك الدعاء إلى والدهما.. فينظر إليهم حاسمة ولي هؤلاء المحامين جالسون في مفاعد  
قريبة من القفص تبعد عنه تقريبا ٥١ مترا ومع تردد التهافت لوالدهما رد علاء التحية لهم  
ولفح لهم يده مناديا معهم التحية والسلام وعاد جمال بقدمه التي داخل القفص بعد أن كاد أن  
يخرج ونظر لهم غير مصدق بأن القاعة بها من يؤمنون والدهما. فتحولت النظرة إلى نظرة  
ثقة "وعلى الفور قام جمال بإبلاغ والده بأنه يوجد بالقاعة من يحببه هبأدل معه حسني مبارك  
التحية ملوحاً له بيده

من خلال ما سبق عرضه والإشارة إليه يتضح ضرورة معرفة الصحفي للغة التواصل غير الملفوظ  
، والذي غالبا ما يشير إليه بالمتوك غير الملفوظ أو لغة الجسد.. والذي يعتبر وسيلة نقل المعلوم -  
مثل الكلام الملفوظ تماما - عدا أن هذه المعلومات يتم نقلها عن خلال تعبيرات الوجه والإيماءات واللمس ( علم  
اللمسات ) ، والحركات الجسدية ( علم حركة الجسم ) ، ووضع الجسد ، والمظهر الخارجي ( الملابس  
المجوهرات . طريقة تصفيف الشعر ، التوغم ، التمايزات والاكسسوارات ) ، حتى من خلال  
نبرة ، ونغمة ، ومسوى صوت الشخص ( وليس من خلال المحتوى الملفوظ ) ..

كما يمكن أن يظهر التواصل غير الملفوظ أيضا الأفكار ، والمشاعر . واتماعد للشخص م  
وهذا يُشار في بعض الأحيان للسلوكيات غير الملفوظة بأنها تصريحات ( لأنها تحبر عن الحالة



## [ الصحفي ولغة الجسد ]

العقلية الحقيقية للشخص ) . لأن الناس يكونون دائما متركبين أنهم يتواصلون بطريقة غير ملفوظة .. وعالم ما تكون لغة الجسد أكثر صدقا من التصريحات الملفوظة ، التي نضع بإدراك لتحقيق أهداف المتحدث ..

وكما ساعدتك ملاحظتك للسلوك غير الملفوظ لشخص ما في فهم مشاعر ومقاصد، أو تصريحات هذا الشخص — أو اوصحت معنى كلامه الملفوظة — ففي هذه الحالة تكون قد ترجمت و سخدمت تلك لإثارة الصلابة بنجاح ..

### إتباع النصايا العشر للنجاح في ملاحظة

#### وترجمة الاتصالات غير الملفوظة

تعتبر قراءة الأشخاص بطريقة ناجحة ( جمع المعلومات غير اللفظية لفهم أفكارهم ومشاعرهم ومقاصدهم ) مهارة تتطلب الممارسة والتدريب المناسب .. ولمساعدة الصحفي في الجانب التدريبي نود تزويدك ببعض الإرشادات والتوصيات لزيد من فاعليتك في قراءة الاتصالات غير الملفوظة

١- كن ملاحظا جيدا لبيئةك ( المكان ) ذلك الشرط الأساسي لأي شخص يتدنى أن يترجم ويستخدم إشارات التواصل غير الملفوظة ..

٢- ملاحظة سياق الكلام هو المفتاح لفهم السلوك غير اللفظي ..

٣- تعلم أن تلاحظ وتترجم للسلوكيات غير الملفوظة المتوقعة ..

٤- تعلم أن تلاحظ وتترجم للسلوكيات الخاصة غير الملفوظة

٥- عندما تتعامل مع الآخرين ، حاول أن تتعرف على سلوكهم الأساسي ( كيف يبدون ، كيف يجلسون ، كيف يضعون أيديهم ، وحركات رءوسهم )

٦- حاول دائما أن تراقب التصريحات المضاعفة للأشخاص ، والسلوكيات التي تحدث مجتمعة أو متتالية

٧- من المهم أن تبحث عن التغيرات التي تحدث في سلوك الشخص والتي يمكن أن تشير إلى تغير في الأفكار والمشاعر أو الاهتمامات ، أو المقاصد، أي التغيرات المفاجئة التي يمكن أن تحدث للشخص ، وتؤثر على سلوكه وتعامله مع الأحداث والمعلومات والمواقف المختلفة .

٨- مع كشف الإشارات غير الملفوظة الخاطئة والمزيفة ويأتي هذا بالتدريب والممارسة

٩- معرفة التفريق بين قراحة والقلق ستساعدك على التركيز على أكثر السلوكيات أهمية لترجمة الاتصالات غير الملفوظة ..

١٠- عندما تلاحظ الآخرين يتطلب منك استخدام السلوك غير الملفوظ أن تلاحظ الناس بعناية وتترجم سلوكياتهم غير الملفوظة بدقة .

الهو أمش

- ١- خديجة عفيفي صالح الصحفي جريدة الأخبار ١٥ أغسطس ٢٠١١.
- ٢- نياتا أيوب : لغة الجسد.. كلام صامت التاريخ: ١٢ يوليو ٢٠٠٨
- What Every Body Is Saying: An Ex-FBI Agent's Guide to Speed-reading People by Joe Navarro (- 2008)
- The Psychology of Body Language by Joe Navarro (Kindle Edit on 8 Dec 2009) - Kindle eBook
- Visible Thought: The New Psychology of Body Language by Geoffrey Beattie (Paperback - 13 Nov 2003)

## المبحث الثاني لغة الجسد في الكاريكاتير

هل تتخيل عزيزي القارئ كيف يمكن للرسام أن يرسم شخصاً سلطوية من غير أنوف طويلة ومنحنية إلى الأعلى ومن غير وقوف مستقيم أشبه بالمسطرة الواقفة ، وهل تتخيل أن يتعامل الرسام مع شخص المواطن الفقير من غير انحناء الظهر وطول الوجه وأيدي مسدولة إلى الأسفل وعيون منكسرة لا تقوى حتى على فتح جفونها، لو ذاك المدير المجنون غير لوائق من نفسه عبر وقوفه فاتحاً رجليه وهو منكشف لليدين.

ربما يتوجب على رسّام الكاريكاتير الناجح أن يكون مُلمّاً بعلوم كثيرة حتى يتمكن من توصيل فكرته الكاريكاتيرية إلى القارئ بشكل صحيح ومن دون أي لبس أو شوائب، فأحدى أهم هذه العلوم التي يتوجب على الرسّام أن يعرفها هي "لغة الجسد"، وهذه اللغة هي لغة علمية يمكنك توصيل الكثير من المعلومات عبرها، فالخائف له حركات والمتردد له حركات واللوائق من نفسه له حركات، بل حتى النصاب والماكر له حركات يمكن للرسّام أن يلعب بها ويوظفها بشكل صحيح التي يمكنها أن يوصل من خلالها فكرته وبشكل ناجح.

ومما سيزيد من نجاح الفكرة هو عواملها الأخرى المؤثرة عبر توظيفها مع المتناقضات في طرح الفكرة ، فنجاح عنصر المتناقضات في الفكرة هو الطبحة الرئيسية والتوظيف المناسب للغة الجسد هي البهارات التي ستضفي مكهة خاصة ومميزة إلى الطبخة/ الكاريكاتير .

وباعتبار الكاريكاتير رسماً فهو أحد أشكال اللغة التشكيلية فهو وسيلة للاتصال بين الفنان والجمهور أولاً وبين الصحافة والقراء ثانياً  
وعبدو أهمية الاتصال بين الشعوب عن طريق الكاريكاتير هامة جداً  
حيث يتم خلاله التعريف بهذه الشعوب بعضها بعضاً ، حيث يعبر الكاريكاتير  
عن التركيبة النفسية الاجتماعية لهذا الشعب أو ذاك وبالتالي يسمح بالإطلاع  
على إنتاج الشعوب الأخرى وإبداعاتها وثقافتها ، ومن خلال معرفة الأمثال  
الشعبية والحكايات والعادات والتقاليد إلى يعبر عنها الكاريكاتير سابعاً ؛  
الوظيفة المعلوماتية :

فإن كثيراً من رسوم الكاريكاتير تستخدم معلومات قد تكون جديدة  
بالنسبة للقارئ وليس الهدف من الرسم إيصال معلومة للجمهور فقط بل  
تحقيق هدف هو استخدام رموز لإيصال معلومة معينة .

**وتعددت تعريفات الكاريكاتير من حيث أنه ليس فناً أو أنه فن  
فرعي ، أو نصف فن أو أنه فن شعبي Pop Art .**

يعرف معجم وبستر Webster الكاريكاتير بأنه يقوم على المبالغة  
والتشويه لخصائص الأشخاص أو لملامح خاصة للشخصيات وتعرفه  
الموسوعة البريطانية بأنه صور مشوشة للتعبير عن شخصية أو حدث أو  
سلوك معين ، كما يقدم فيه للشخص المرسوم عادة في صورة ساخرة وتحليل  
طريف .

وكلمة كاريكاتير مشتقة من الفعل الإيطالي Caricare وهو يعني  
يشحز أو يحمل أو يهاجم To load أي تحميل للشئ أكثر من حمله أو  
طفته لأصلية ، ويتم رسمه بالخطوط وهو فيه جماهيري يقصد به أن

يعرض على الجمهور العام  
وترى الموسوعة الفرنسية . يكتير هو النعير الأوضح عن  
السخيرية ، عن طريق التشويه . لشخص بالمبالغة المتعمدة في  
ملامح مميزة للوجه أو أبعاد للجسم ، من عناية إلى الهجاء  
وعرفه بريزان Brennan دالة في عن التجسد المصور لملامح الوجه  
يسعى فيما يشبه المفارقة إلى أن يشبه أو ينشأ الوجه الذي يصوره ، وإلى  
أن يختلف عنه أيضا أنه يضخم في . المعلومات الدالة إدراكيا في حين  
يقلل من شأن التفاصيل الأقل أهمية . التحريف الناتج في الصورة إلى  
شبع خاص لدى المتلقي فيما يحسن ما هو فريد ومميز وجديد ومصحك  
فيها ، وعرف الكاريكاتير كذلك . شكل من أشكال الفن في لعدة  
صورة شخصية أو بور تويه ، تح . الملامح المميزة لشخص معين أو  
يبالغ فيها بطريقة تؤدي إلى حدوث امر مضحك لدى المتلقي .



الكاريكاتير (بالإنجليزية: Caricature) هو فن ساخر من فنون الرسم، وهو صورة تبالغ في إظهار تحريف الملامح الطبيعية أو خصائص ومميزات شخص أو جسم ما، بهدف للسخرية أو النقد الاجتماعي والسياسي، فن الكاريكاتير له القدرة على النقد بما يفوق للمقالات والتقارير الصحفية أحياناً. والكاريكاتير اسم مشتق من الكلمة الإيطالية "كاريكير" (Caricare)، التي تعني "يبالغ، أو يحمل ما لا يطيق" (Overload)، والتي كان موسيني (Modini) أول من استخدمها، سنة ١٦٤٦. وفي القرن السابع عشر، كان جيان لورينزو برنيني (Bernini Gian Lorenzo)، وهو مثال ورسام كاريكاتيري ماهر، أول من قدمها إلى المجتمع الفرنسي، حين ذهب إلى فرنسا، عام ١٦٦٥.

وفن الكاريكاتير فن قديم، كان معروفاً عند المصريين القدماء، والآشوريين، واليونانيين. فأقدم صور ومشاهد كاريكاتيرية، حفظها التاريخ، تلك التي حرص المصري القديم على تسجيلها، على قطع من الفخار والأحجار الصلبة، وتشمل رسوماً لحيوانات مختلفة، أبرزت بشكل ساخر اضطلع برسمها العاملون في تشييد مقابر وادي الملوك، بدير المدينة، في عصر الرعامسة، ويرجع تاريخها إلى عام ١٢٥٠ قبل الميلاد. ولا تُعرف الغاية، التي توخاها الفنان المصري من هذه الرسومات؛ فلعلها كانت إشارة غير صريحة، إلى العلاقة غير المتوازنة، بين الحاكم والمحكوم، التي كانت سائدة في تلك الفترة، جسدها النحاتون في أسلوب ساخر، خفي المعنى.

وجدير بالذكر، أن فن الكاريكاتير، كان شائعاً عند اليونانيين، نذكر  
أن مصوراً يونانياً، يدعى يوزون، صور بعض المشهورين من أهل  
رمانه، في شكل يدعو إلى السخرية، الأمر الذي أدى إلى عقابه غير مرة،  
من دون أن يرتفع. وفكر بلانيوس المؤرخ، أن ديالوجس وأنتيس، وهما من  
أشهر مثالي اليونان، صنعا تمثالاً للشاعر النديم ليوناكس، وكان يتمثال أشد  
دمامة، إلى درجة أنه كان يثير ضحك كل من كان ينظر إليه؛ فاعتظ الشاعر  
منهما، وهجاهما بقصيدة لازعة، لم يحتملها، فانتحرا.

وقد ازدهر فن الكاريكاتير في إيطاليا، فأبدع الفنانون الإيطاليون كثير  
من الأعمال الفنية. ومن أشهرهم تيتيانوس (١٤٧٧-١٥٧٦)، الذي عمد إلى  
مسح بعض الصور القديمة المشهورة، بإعادة تصويرها بأشكال مضحكة.

ظهرت أول رسوم كاريكاتيرية مهمة في أوروبا خلال القرن السادس  
عشر الميلادي، وكان معظمها يهاجم إما البروتستانتين وإما لرومان  
الكاثوليك خلال الثورة الدينية التي عرفت بحركة الإصلاح الديني. وأنجبت  
بريطانيا عدداً من رسامي الكاريكاتير البارزين خلال القرنين الثامن عشر  
والتاسع عشر الميلاديين. وقد اشتهر وليام هوجارت برسوماته الكاريكاتيرية  
التي نفذت مختلف طبقات المجتمع الإنجليزي. وأبدع جورج كروك شابك،  
وحيمس جيلاري، وتوماس رولاندسون المئات من الرسوم الكاريكاتيرية  
للأذعة حول السياسة والحكومة في إنجلترا.

## خصائص الكاريكاتير :

يحدد بعض الباحثون لفر الكاريكاتير أهم خصائصه فيما يلي :

### ١- المبالغة والتفريد Exaggeration and Individuation

فالكاريكاتور مبالغة في التعبير من خلال للصورة عن الخصائص الفريدة المميزة للشخصية ، فهناك مبالغة في تجسيد بعض الخصائص لفردية لفريدة الحاصلة بشخص معين بحيث تنصق به وتميزه عن غيره وعندما نتذكره نتذكرها ، أو نتذكرها فنذكره ومعنى الكاريكاتير يتسع أحيانا بحيث لا يتعلق بالصورة للشخصية للإنسان فقط بل يمتد به بعض الفنانين والنقاد إلى أى تعبير مسخي لبعض الأمم أو أنماط الشخصيات أو لبعض الرموز السياسية وهناك من يقول أن الكاريكاتير مبالغة متوسطة لكن سحره أكبر وفكاهته أعمق .

### ٢- القدرة على كشف العيوب :

للكاريكاتير قدرة فائقة على كشف مزايا بعض الشخصيات لكن اهتمامه الأكبر يكون موجه نحو الكشف عن العيوب فهو يلقي الضوء على الشخصية أى على جوهرها الحقيقي والكاريكاتير يقول فرويد ، نوع من الخط من قدرة الشخصية بالذكر على صفة من صفاتها ، أو ملمح من ملامحها كان يمر من دون أن يتوقعه عنده أحد وإن لم يكن الشخص يشمل بانفعل على ذلك الملمح ، فإن الكاريكاتير حينئذ يعتمد إلى حق ذلك خلقا بأن ينجه إلى عنصر ما في الشخصية ليس مضحكا في ذاته فيبالغ في تصويره .

ويقول بعض الفنانين وكذلك الباحثين في هذا المجال إن هذا الفر يركز على إبراز العيوب الجسمية في الشخصية إلى بصورتها ويقول البعض الآخر أن الفنان يركز هنا على بعض الملامح المميزة للشخصية



بصرف النظر عما إذا كان عيوباً أم لا ولكنه من خلال تصويره الحاصل لدى الحاسب المميز للشخصية بطريقته الخاصة يكشف عن بعض ملامح السلوكية المعروفة عنه ، أو إلى يرااد لفت النظر إليها فيه .

وقد ينتقد الكاريكاتير من خلال شخص معين شخصاً آخر أو فكره معينه ، أو بعض التصرفات الاجتماعية أو السياسية فالتركيز على ملامح الفلاح الساذج في رسومات الفنان مصطفى حسين ومن بعده عمرو فهمي ، ولتى يبتدعها مع الكاتب الساخر أحمد رجب ، ليس مقصوداً منه إبراز عيوب هذا الفلاح الجسمية أو السلوكية بل التركيز على سداخته هذه إلى كان يجرى تأكيدها من خلال المبالغة في تجسيد بعض ملامحه الجسمية وبعض طرائفه في الكلام ومن ثم إبراز عيوب بعض السياسات إلى يقوم بها بعض المسؤولين والذين نتوجه نحورهم هذه الشخصية بالكلام أو بالتعيق .

### ٣- الفكاهة :

من خصائص وأهداف الكاريكاتير الأساسية ، أن يجعل المثقفين يسمون أو يضحكون ويفكرون أيضاً من خلال تأملهم لهذا التجسد النقدي الساخر لبعض الشخصيات إلى يعرفونها ، وكذلك المواقف والأحداث إلى يدركونها .

### ٤- التبسيط : Simplification

حيث يتم الكاريكاتير من خلال الرسم والخطوط وهذا الفن أكثر ساطة من غيرها من أشكال تجسيد الشخصية ، فهي كثيراً ما تكون أمتة بالارتحال ومن ثم فهي قريبة من تلك التعبير العموي التلقائي الذي يقوم به الفنانين عموماً وهذا التبسيط في الخطوط قد يكون أكثر أدوات فنان الكاريكاتير قوة في نقل المعلومات البصرية عن الشخصية أو الموضوع الذي

برسمه .

ومن الطبيعي ألا يوجد تبسيط في بعض الأعمال الكاريكاتيرية بل مزيد من التفاصيل والإضافات إلى تؤكد للمبالغة ، لكن لا يوجد كاريكاتير من دون مبالغة أو مسخرية ضاحكة أو مزيدة .

انواع الكاريكاتير وأشكال وجوده في الصحافة  
يمكن تقسيم الكاريكاتير الذي يعد مكوناً هاماً من مادة الرأي في الصحف وفقاً للمضمون إلى أربعة أنواع هي :

#### ١- الكاريكاتير السياسي :

وهو أهم أنواع الكاريكاتير على الإطلاق وهو الذي يعالج موضوعاً سياسياً مباشراً أو يلمح بشكل غير مباشر إلى موضوع له علاقة بالسياسة مثل العلاقات الدولية والصراعات الدولية ، الانتخابات وهو بشكل عام كل رسم يستمد مضمونه من نشاط دبلوماسي أو حكومي أو دولي وما شابه ذلك من موضوعات ، ولقد بدأ فن الكاريكاتير السياسي الحديث كما يقال في منتصف القرن الثامن عشر على يد الفنان " ولیم هوجارت " في إنجلترا وقد صور "هوجارت" معرفته الحقيقية بالشخصيات وتنوعها والمبالغة الموجودة في الكاريكاتير في لوحته المسماة شخصيات وصور كاريكاتيرية وإلى سخر فيها فيما يشبه الهراء من رسومات عائلة كرانشي وإلى اعتريها "فكهة شافهة" ومن ثم قال أن الكاريكاتير هو الفن الذي يسعى جاهداً إلى عرض الشخصية والحقيقة الأخلاقية وذلك في مقابل فن الكاريكاتير الإيطالي والذي كان يقصد من ورائه فقط في رأي مجرد السخرية والاستهزاء والتحقير

وفي الوطن العربي ونتيجة الغليان السياسي الذي لتهذه على المحور الداخلية والخارجية ، فإن الكاريكاتير السياسي ارتدى أهمية خاصة ، حيث

تدور من ، لأقطار العربية صراعات داخلية شبه مستمرة ولذلك رسامين مبدعين في الكاريكاتير السياسي يعبرون بأفكارهم عن هذه المحاور مثل نهجت عثمان ، على فرزات ، ناجي العلي وغيرهم .

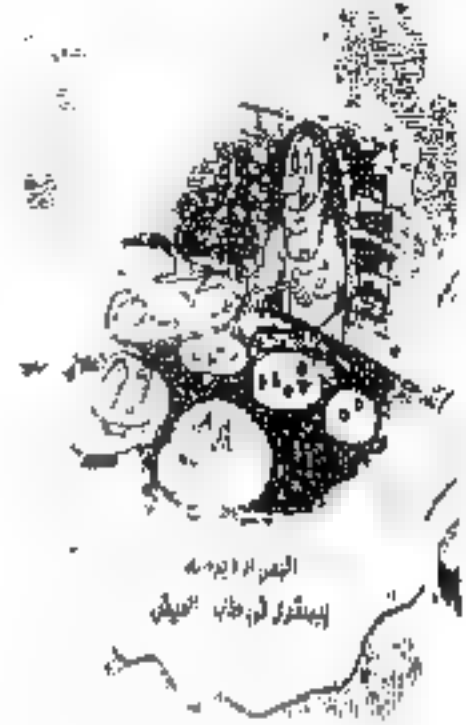
ومن جهة أخرى ، يكاد يتفق معظم الباحثين على أن رسمي الكاريكاتير هم أعظم المخطئين في حق العرب ، فبعض الدراسات التي أجريت تتعرف على صورة العرب في الصحف الأمريكية بينت أن لحملة الكاريكاتيرية تظهر العرب على أنهم : لرهابيون ، برابرة ، ومن السماتج مذكوره إدمون عزيز من أن العرب والمسلمين يصورون بشارب ضخمة ولحية أكثر رهبة ، والعين زائعتين ، والأنف كبير معقوف ، والنظرة سوداء ، كما يظهر العلاني حافي القدمين ، يحمل خنجرا ..

## ٢- الكاريكاتير الاجتماعي :

هو الرسم الساخر الذي يعالج موضوعاً اجتماعياً مثل مشاكل الطلاق والأزواج وإدمان المخدرات وأحوال الموظفين وغيرها والكاريكاتير الاجتماعي يلامس الكاريكاتير السياسي في الكثير من النقاط فمثلاً : في معالجة لموضوع مثل الرشوة فهنا الكاريكاتير بين اجتماعي وسياسي ولكنه يبقى في إطار الكاريكاتير الاجتماعي لأنه يعالج ظاهرة عامة ، أم إذا كانت رشوة محدودة لرجل من رجال السياسة فهو هنا ينتمي إلى نوع الكاريكاتير السياسي لأنه يضع أمامه أهدافاً سياسية هي الضغط على هذا الرجل للذات .

ويحتل الكاريكاتير الاجتماعي المرتبة الثانية نظراً لأن فاعلية الكاريكاتير السياسي أكبر بكثير من فاعلية الكاريكاتير الاجتماعي ولأخير يعالج قضايا عامة متجددة في المجتمع وقد تحتاج إلى جهود منظمه وطويلة لأمد لتخلص منها أما الكاريكاتير السياسي فإن مجموعة من الرسوم

الكارينيكسبر      تصحى      فى      انذارى      بنسبية ..



### ٣- الكاريخا: الفكاهي

و هو ذلك الرسم الحكومي الذي يخلو من الانتقاد ، ويتوقف هدفه على إثارة سمك فقط ، ويرتبط الحصول على أهداف أخرى اجتماعية أو سياسية . يجب العناء على النظر إلى الكاريكاتير الفكاهي نظرة احتراف واستصفا . فبالإضافة إلى المحرمات إلى تعاني من الاحتقان السياسي والاجتماعي . اعتباره كاريكاتيراً فارغاً لا مضمون له حيث يمكن خوفهم من الدور الذي يلقى الكاريكاتير الفكاهي .



## ٢- الكاريكاتير البور تريبه :

وهو ذلك الرسم الذي بـصور وجه إنسان محدد مستخدماً أسلوب المبالغة الكاريكاتيرية في الرسم ، وقد لا يكفي الرسم بتصوير ملامح الوجه بل تضيف أعضاء وأجزاء جسم الإنسان المتبقية ولكنه يركز بشكل أساسي على الوجه .

وينقسم هذا النوع من الكاريكاتير إلى أنواع ثلاثة هي :

### ١- البور تريبه الودي :

ويستخدم المبالغة فقط في تصوير ملامح بطله دون وجود عناصر قد تلمح إلى أشياء أخرى أو إضافات غير بريئة ومن أمثلة هذا النوع ما يقوم به كثير من الفنانين الذين يصورون أصدقاءهم ومعارفهم من المشاهير برسوم كاريكاتيرية توصف بالبور تريبه الودي .

### ٢- البور تريبه المحايد :

وهو يرسم بدوافع أخرى غير الإعجاب مثل أن تطلب هيئة التحرير مثلاً صورة لشخص من رجال السياسة أو المشاهير لإرفاقها بمادة في الصحيفة عنه .

### ٣- البور تريبه الهجائي :

وهو الذي يحتوي إضافة إلى للمبالغة القبيحة عناصر مهينة مثل إعطاء شخص ملامح للقرود أو حيوان معين أو أي مادة أخرى مثل ما حدث في الزمن البعيد رسم دومية حيث قام برسم الملك لويس فيليب على شكل (كمثرى) وفي اللغة الفرنسية فإن لفظة كمثرى لها معنى مجارى وهو "أحمق" وما يحدث الآن سواء يرسم يدوى أو بإدخال بعض المؤثرات البغية باستخدام الحاسب الآلي بتحويل هذه الشخصيات إلى حيوانات أو ما شابه ذلك

(مثال بوش) .

٥- الكاريكاتير الفلسفي :

وهو الذي يتناول موضوعات فلسفية أو يعالج حالة نفسية للإنسان من دخله وعلى الرغم من غموض هذه الرسوم إلا أن الهدف منها هو تشييط التفكير ودفعه للاستنتاج وهي عادة ما يكون جمهورها محدود وعابثاً من المثقفين .

وظائف الكاريكاتير في الصحافة

أدى التطور الهائل في تكنولوجيا الطباعة إلى عدة نتائج تنسحب بعضها على الوظائف الاجتماعية والاتصالية للكاريكاتير هذا فضلاً عن الوظائف الخيرية للكاريكاتير في الصحافة ووظائف أخرى .  
أولاً : ومن ناحية الوظائف الاجتماعية والاتصالية:

١- تحقيق الانتشار عن طريق المنشورات اليومية الإخبارية ، وهو ما جعل الكاريكاتير لصيقاً بالأخبار الجارية في حالات كثيرة كما سنرى لاحقاً .

٢- ارتباط الكاريكاتير بوسائل الاتصال الجماهيرية المطبوعة الممثلة في الصحف والمجلات ، وإن كان قد بدأ ينتشر خلال شبكة الإنترنت .

٣- زيادة شعبية الكاريكاتير الذي يوصف بأنه من أكثر الفنون شعبية انتشاراً.

٤- ترسيخ مفهوم الكاريكاتير كفن عالمي يتخطى حواجز اللغة بحيث ينزع إلى التصدي لاهوم بشرية عامة لا تحددها للمحلية الضيقة وقد أصبح للكاريكاتير لغة عالمية لا حدود لها ، فنحن المصريون

يستطيع فهم رسوم نرسم إيطالي أو إنجليزي وفي الوقت نفسه يفهمها الأتراك والألمان .

٥- كما أنه يقوم بوظيفة التآريخ الأكثر صدقاً لوقته وزمنه .

ثانياً : الوظيفة الإخبارية في الصحافة :

وتتعدد العلاقات بين أنواع الكاريكاتير السابق ذكرها والخبر في الصحف باعتبار الخبر مادة صحفية بها معلومات تجيب عن الأسئلة إلى يريد أن يعرفها القارئ .

١- الكاريكاتير السياسي والوظيفة الخبرية .

وهو من أشهر أنواع الكاريكاتير في الفترة الحالية ، حيث تظهر على الساحة المحلية والعربية والعالمية أحداثاً سياسية خطيرة ، يعبر عنها الرسامون في كافة أنحاء العالم برسوماتهم .

٢- الكاريكاتير الاجتماعي والوظيفة الخبرية .

ويلاحظ أن الخبر في الكاريكاتير الاجتماعي يصبح أقصر دقة ووضوحاً لأن معطياته أكثر اتساعاً وشمولاً وعمومية حيث أنه يعبر عن ظاهرة اجتماعية واقعية .

٣- الكاريكاتير الفكاهي والوظيفة الخبرية .

حيث توجد في الكاريكاتير الفكاهي أيضاً خصائص الخبر ، ولكنه يعتمد على مفارقة خيالية ليس لها في الغالب أساس واقعي ولذلك فإن الخبر فيه يصبح محصوراً في إطار الرسم وتقل فيه الوظيفة الخبرية ويمكن اعتبار تلك الوظيفة قائمة من الناحية النظرية فقط أما من الناحية العملية فهو ليس هنا خيراً .

#### ٤- الكاريكاتير البورتريه والوظيفة الخبرية .

فتكرار رسم وجه معين يدل على ان هذا الوجه هو شخصية مهمة في ذلك الوقت أو الزمن الذي نشرت فيه الرسوم ويروى عن رئيس فرنسا (ويجول) أنه صرح لبعض مقربيه ذات يوم بأن شعبيته انخفضت عندما سألوه عن سبب هذا الاستنتاج قال: لقد انخفضت عدد الرسوم الكاريكاتيرية التي تتناولني في الصحف فشهرة الإنسان هي التي تجعله هدفاً لنور ثريه لكاريكاتيري .

#### ثالثاً : الوظيفة الجمالية للكاريكاتير في الصحف :

هل يمكن أن يكون الكاريكاتير جزءاً من الفنون الجميلة ، وهل يحتوى على عناصر جمالية ؟

ويمكن الإجابة على هذه الأسئلة من خلال تعريف إدوارد هوشز وآخرين الكاريكاتير حيث عرفه هوشز بأنه التحليل الفلسفي للعنصر الكوميدي المضحك وهو قناة لحديث جمالي متناغم وليس بدعاً أن يكتسب المضحك طابعاً "جمالياً" على الرغم من أنه ينصب في صميمه على وصف القبح وتصوير الشر وعرض الرذائل ونظراً لانتماء الكاريكاتير للفنون التشكيلية ، فإنه لابد أن يكون له وظيفة يؤديها وتلخص هذه الوظائف الجمالية في :

١- تنمية الذوق الجمالي لدى القراء وهم من فئات مختلفة واتجاهاتهم مختلفة وليس من الضروري أن يكونوا من متذوق الفنون التشكيلية ولكن فن الكاريكاتير يخرج عن هذه القاعدة ويخلق الحد الأدنى من الصلة بالجمهور التشكيلية لدى الجمهور الواسع حيث يكون بتقديمه لتقنيات الحرف كـ



المختلفة قد عود المشاهد على تقبل هذه الخطوط المرسومة بها وبإلى السعور جمالياتها وبخروج القارئ عن المألوف وينظر بعين لفحص إلى ما يرى من مشاهد بصورها له الكاريكاتير .

٢- يقوم الكاريكاتير بإضفاء صفة جمالية على صفحات الجريدة أو المجلة حيث يلعب أيضا في بناء هندسة للصفحة ، وينفذ دوراً جمالياً كبيراً بالاعتماد وعلى الانعكاس البصري الذي يولده النظر إلى صفحة الجريدة هذا بالإضافة إلى أنه يقدم موضوعات تعتمد على السخرية ويختلف هذا الموضوع عن بقية الموضوعات الموجودة على الصفحة .

رابعاً : الوظيفة الاقتصادية للكاريكاتير في الصحف :

حيث تعتبر هذه الوظيفة من الوظائف الهامة في الصحافة حيث يؤمن الكاريكاتير للصحيفة بشكل إلى جمهوراً أوسع ، وبذلك يرفع دخلها عن طريق مضاعفة عدد النسخ المباعة مما يجعل بالتالي الإعلانات تنهل على الصحيفة فيزداد سعر الإعلان ، مما يؤدي إلى رفع الموارد المالية للصحيفة وهذا ما نراه في صحف أخبار اليوم والأخبار من تهافت القراء بسبب وجود الأفكار النقدية والكاريكاتير اللثائي البارع أحمد رجب ومصطفى حسين ، وذلك لأن الطبيعة النقدية للكاريكاتير ومضمونه الكوميدي يحظى بحب كبير لدى الجمهور .

خامساً : الوظيفة التربوية :

وتتضح هذه الوظيفة من خلال طبيعته الناقدة إلى يعالج فيها ظاهرة سلبية بشكل أساسي (الكاريكاتير السياسي والاجتماعي) ويدعو بشكل مباشر أو غير مباشر للوقوف ضدها ، وبالتالي فهو يربي الجمهور على العداء والتصدي لهذه الظاهرة وهذه التربية قد تكون موجهة إلى شخص م محدد

كما هو و إلى قام فيها بفضح الذي عرف بفساده و إلى يقوم بها الفنر أيضا  
زعيم مصطفى حسين في فترة من الفترات مع القذافي أو مع شذرون لفضح  
أعماله ومع بوش .

وقد تكون التربية موجهة ضد مجموعة من الناس تشكل حزباً سياسياً  
أو قد تكون ضد ظاهرة محددة ويتقوى الكاريكاتير الاجتماعي في تسمية هذه  
الوظيفة التربوية لأن الأسس إلى تبنى عليها المواقف في هذه الظاهرة أو تلك  
كثير ثباتاً وعمومية وتمثل مواقف الأغلبية الساحقة من الجمهور .

#### سادساً : الوظيفة الاتصالية :

وباعتبار الكاريكاتير رسماً فهو أحد أشكال اللغة التشكيلية فهو وسيلة  
للاتصال بين الفنان والجمهور أولاً وبين الصحيفة والقراء ثانياً .  
وتبدو أهمية الاتصال بين الشعوب عن طريق الكاريكاتير هامة جداً  
حيث يتم خلاله التعريف بهذه الشعوب بعضها بعضاً ، حيث يعبر الكاريكاتير  
عن التركيبة النفسية الاجتماعية لهذا الشعب أو ذاك وبالتالي يسمح بالإطلاع  
على إنتاج الشعوب الأخرى وإبداعاتها وثقافتها ، ومن خلال معرفة الأمثال  
الشعبية والحكايات والعادات والتقاليد إلى يعبر عنها الكاريكاتير سبباً :  
الوظيفة المعلوماتية :

فإن كثيراً من رسوم الكاريكاتير تستخدم معلومات قد تكون جديدة  
بالنسبة للقارئ وليس الهدف من الرسم إيصال معلومة للجمهور فقط بل  
تحقيق هدف هو استخدام رموز لإيصال معلومة معينة .

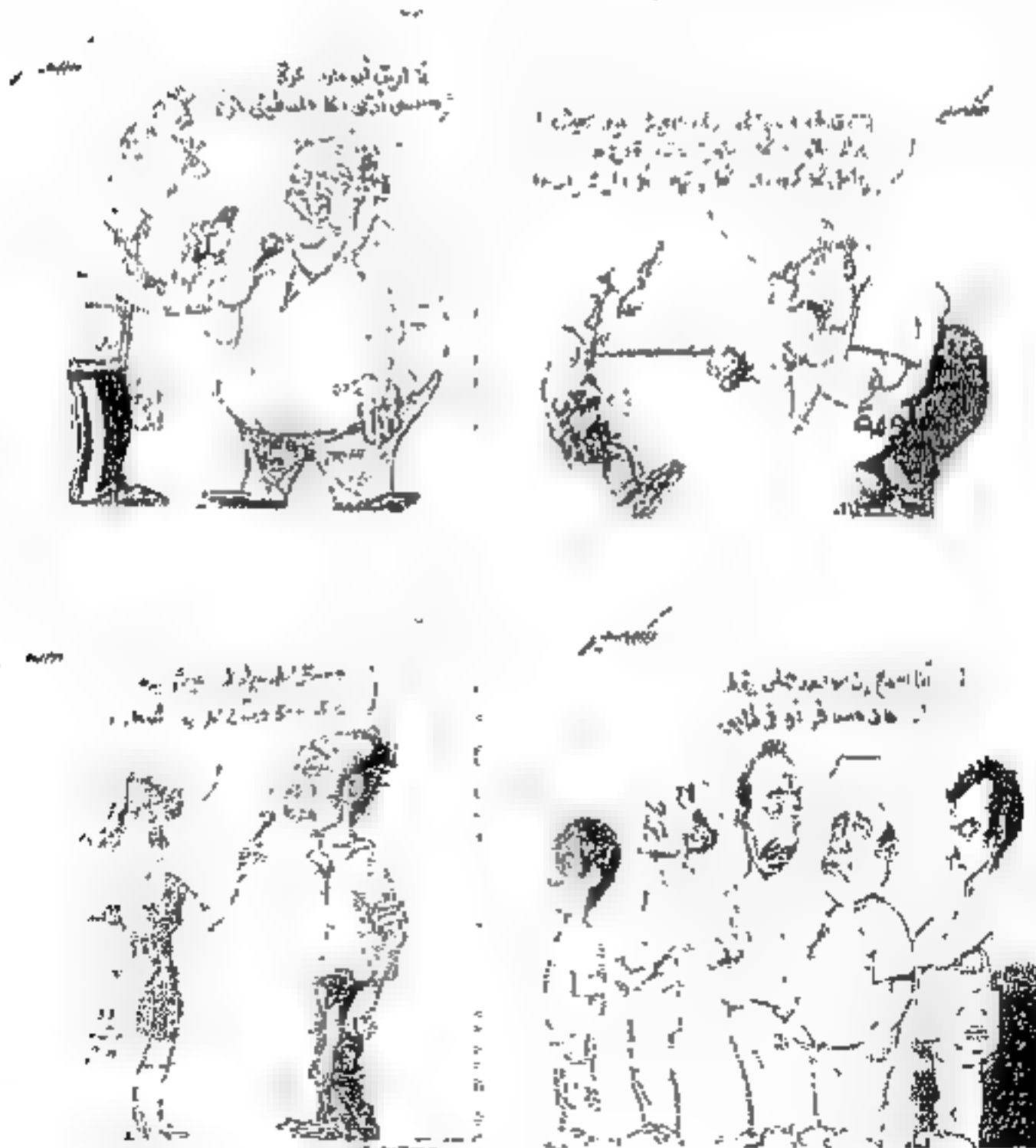
#### ثامناً : وظيفة الإثارة والإبداع :

ويمكن تسميتها أيضاً بالإحياء حيث يقوم رسم ما بالإحياء للفن

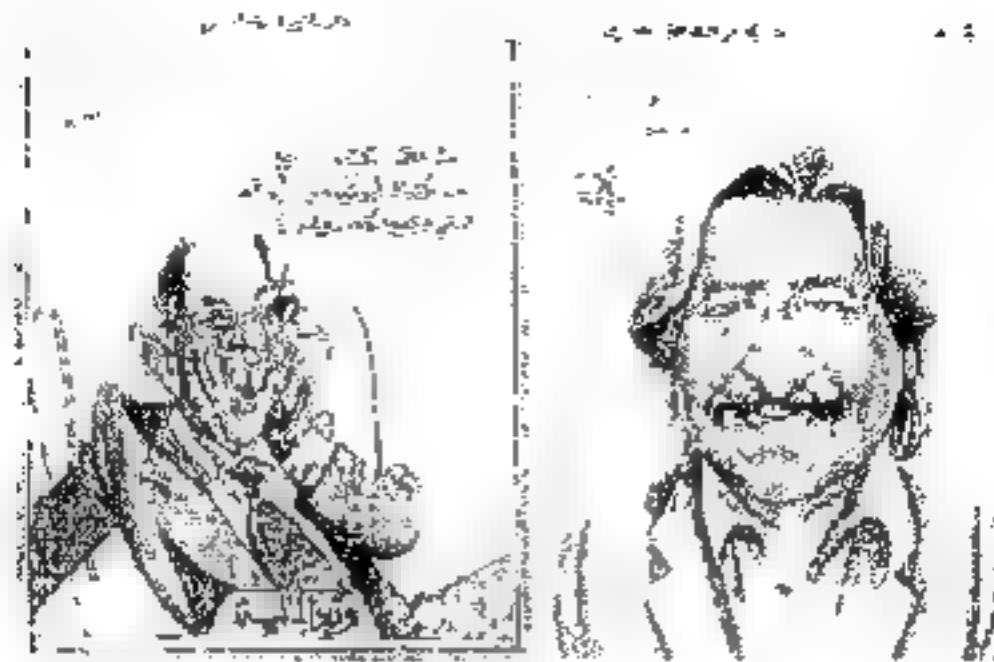
## [رسام الكاريكاتير ولغته الحميد]

يبدأ رسم آخر وهذا الرسم الجديد يوحى برسم ثالث أو فترة وهذا ما حدث بالفعل مع الفنان مصطفى حسين وشخصياته كمثوره وعد الزوتين والأكث وعربك وقاسم السماوي فعندما شاهد الرسام إنتاجه الشخصي تحول تطوير الفكرة وتعليقها ويأتي الضوء عليها وعلى جميع رواياتها وبالتالي يكون قد أصنف في كل رسم بعد آخر جديد يبدأ في توليد أفكار جديدة وتطوير الفكرة .

### أمثلة من كاريكاتير مصطفى حسين



[رسام الكاريكاتير و نعمة الجيد]



- ١- موسوعة ويكيبيديا الحرة ..
- ٢- شبكة الكاريكاتير العالمي ..
- ٣- مجموعة صور كاريكاتيرية عربية ..
- ٤- موقع بيت انكرتون
- ٥- موقع لرسمامي الكاريكاتير
- ٦- موقع لرسم الكاريكاتير المصري مصطفى حسين
- ٧- ناصر عراق : تاريخ الرسم الصحفي في مصر ( القاهرة ، منشورات ميريت ، ١٩٩٩ )
- ٨- عمرو عبد السميع : الكاريكاتير السياسي المصري في السبعينيات ، رسالة دكتوراه غير منشورة ( جامعة القاهرة / كلية الإعلام ، ١٩٨٣ )
- ٩- عاطف مصطفى ، مراحل تطور فن الكاريكاتير في مصر ، لالهلال ، يوليو ١٩٩١ .
- ١٠- شاكِر عبد الحميد ، الضحك وانفكاهة ، سلسلة عالم المعرفة ، العدد ٢٥٨ ، ( الكويت : المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب ، ٢٠٠٠ ) .
- ١١- جمال الدين الرمادي ، صحافة الفكاهة وصنعها ( القاهرة : الدار العربية للنشر والتوزيع ، د.ت ) .
- ١٢- حسنين شفيق : الصحافة المتخصصة " المطبوعة والإلكترونية " ( القاهرة : دار فكر وفن للطباعة والنشر والتوزيع ، ٢٠٠٩ ) .

▪ [National Cartoonist Network](#) Official site of the National Cartoonist Network, a non-profit association devoted to the art of caricature

▪ [Watcygaphy](#) Social network to share, discuss, and promote the art of caricature

- Read more | [yellow.com](#): كيفية رسم كروكي والكاريكاتير

[http://www.et-dw.com/how\\_6581283\\_draw-sketch-caricatures.html](http://www.et-dw.com/how_6581283_draw-sketch-caricatures.html) [4x221R5WC9k2E]

- Tom Richmond: How to Draw Caricatures
- Tom Richmond: Basic Theory and the Five Shapes Photo Credit: middle-aged man with funny face image by Olga Sapegina from [Fotolia.com](http://Fotolia.com) , Sapegina [Fotolia.com](http://Fotolia.com)

## المبحث الثالث لغة الجسد في الإخراج الصحفي

يعتبر الإخراج الصحفي فن تطبيقي له أغراضه السعوية ، فالجريدة أو  
المجلة تصدر ليقرأها الناس، وكلما سهلت عملية القراءة كان ذلك دليلاً على  
نجاح الإخراج .

لذا يتطلب الإخراج الصحفي ضرورة للوقوف على طبيعة القارئ  
وسماته الشخصية والنفسية والسيولوجية وتحديد ما يجذبه وما ينفره وما  
يربحه وما يجهد ما يربحه.

ولم كانت المطبوعات ومنها المحلة ، تعتمد في بدائها من قبل القائم  
بالاتصال وفي مشاهدتها من قبل المتلقي ، أساساً على حاسة البصر. فقد  
تحدث أساتذة الإخراج الصحفي عن طواهر يسر القراءة Readability  
ووضوح القراءة Legibility ، وقصدوا بيسر القراءة تلك الخاصية التي تتمتع  
بها الحروف والتي تتضمن أقصى قدر من السهولة وراحة العين عبر فترة  
من القراءة المستمرة ، وهو الأمر الذي يراد بالحروف الممت أن تحققه"  
وقصدوا بوضوح القراءة الخاصية التي تتمتع بها الحروف والتي تساعد  
على سرعة ملاحظة وفهم سطر واحد أو مجموعة من السطور.

فالعين أهمية كبرى في هذا المجال، وتحدث رؤية الأشياء ومنها  
المطبوعات نتيجة سقوط أشعة الشمس على الشيء المرئي وانعكاسه عليه،  
حتى تصل إلى العين فتتم رؤيته ثم يتم إدراكه .

كما أن لليد أيضا دور في عملية الإخراج ، كيف يمسك القارئ لمطبوع ؟  
وكيف يقلب الصفحات ؟

لذا تتمثل المحددات الفسيولوجية في تصميم المجلة على الإحساس  
البصري والإدراك ..

ويعقب عملية الرؤية ، عملية ذهنية هي عملية الإدراك ، فرؤية العين  
للحروف ، تجعل القارئ يستدعي على الفور أشكال للحروف التي تعلمها في  
الصغر بل ويستدعي أيضا نطقها، كما أن الشكل الذي يقدم به المحتوى في  
المجلة دور بارز في خلق ظروف مواتية أو غير مواتية للإدراك، فإن  
القارئ يستدعي الخبرات المماثلة لظروفه أثناء القراءة مما يمهد لسبيل نحو  
إدراك أسرع وأعمق لهذا المحتوى.

وبالتالي ، على المخرج الصحفي الإلمام ببساطة بالعلاقة بين العين  
وأجزائها وبين طريقة أدائها لوظيفتها، وما يريحها ويتعبها، ما دامت العين -  
وهي وسيلة القارئ في قراءة الصحف والمجلات - تتأثر بصغر حجم  
الحرف وطريقة الإطلاع ومدى قتامة أو بياض الصفحة .

أولا : حركة العين على المطبوع

الحركة Movement هي أقوى مظهر مرئي مثير للانتباه ، وتظهر  
حركة العين على صفحة للجريدة في قفزات تقف عندها طويلاً أو قصيراً  
تبعاً لما يحدبها من انتباه فهي العين تسير في عملية القراءة في مواءمة واحدة  
على طول السطر وما يعقبه من سطور وفي كل قفزة ووقفة نقيم ما تنظر  
إليه ثم تحصل على ما يحتويه من مضمون ومعانٍ شكلية .



والعين عنى الصفحة المطبوعة ، تتحرك من اليمين إلى اليسار وبالعكس ومن أعلى إلى أسفل وبالعكس ، ومن الأمام إلى الخلف سواء في حركات تند ولية كما يحدث في قراءة تفاصيل صورة ثم العودة إلى الخبر المصاحب لها ومن الإجراءات الإخراجية التي يمكن للمصمم تحقيق الحركة المطلوبة على صفحات الجريدة من خلال :

\* اتصال العنواين بالنص : حينما يوجد عنوان يقطع صورة مما يجعل القارئ يطالع العنوان ثم الصورة وينصرف بعد ذلك إلى صورة أخرى أو عنوان آخر ثم النص.

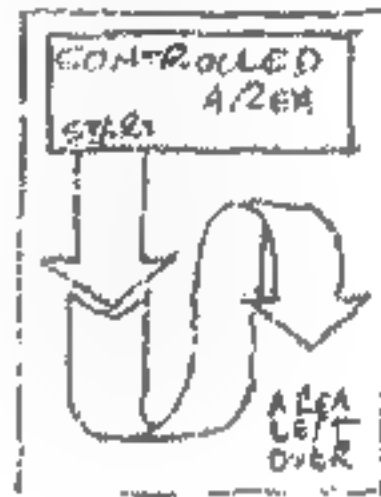
\* اتصال النص بالنص .

\* مراعاة اتجاه الحركة في الصورة سواء وصعت للصورة على يمين الصفحة أو على يسارها فلا بد أن تكون متجهة نحو الموضوع المصاحبة له ، \* وجود بياض كاف بين سطور النص بمثابة الطريق الذي تتحرك فيه عين القارئ ومن سطر إلى آخر .

\* ترتيب العناصر الجانبية على الصفحة بحيث يوفر هذا الترتيب لعين لقارئ الحركة بأنواعها واتجاهاتها على الصفحة .



Before



ومع ذلك فإن خبراء التصميم في الغرب - على مستوى البحوث أو التطبيق - قد وضعوا أبحاثاً ودراسات تجريبية معملية ترصد حركة العين أثناء المسح المجالي للصحف والمجلات واستخدموا آلات تصوير خاصة معتمدين في ذلك على أن العين تتحرك على المطبوع في قفزات، تقف عندها قصيراً أو طويلاً، تبعاً لما يجذبها من انتباه فهي تميز في متوالية وحدة على طول أسطر، وكذلك فيما يعقبه من سطور<sup>(٣)</sup>، كما وجدوا أن قارئ المجلات يمين إلى مسح المجال المرئي للصفحة كلها، حتى يكون انطباعاً كلياً عاماً، ثم بعد ذلك يفحص بعض الوقت لمتابعة التفاصيل لبعض الموضوعات، وهذا - بالطبع - ما لم يثير موضوع بعينه لانتباه القارئ لأهميته الموضوعية

بالسنة له، فهو في هذه الحالة يؤجل عملية مسح المجال المرئى لصفحة إلى حين الانتهاء من قراءة الموضوع المثير للانتباهه.

ومن هذه البحوث وتسمى المدخل القطري **Diagonal Approach**: ويطلق الخبراء عليها مخطوطة جونتيرج، وتقول إنه في أي صفحة فيها مدة مكتوبة تكون نقطة البداية هي الركن الأيسر العلوى (الأيمن العلوى في المطبوعات العربية) وتسمى المساحة البصرية الأولى Primary Optical Area وتكتسب هذه للمساحة منذ الطعولة وبالتدريج، وعندما تدخل العين هذه المنطقة، ينبغي أن يتم الاستيلاء عليها بواسطة جذب الانتباه بقوة تتمثل في عنصر جيوغرافى أو جرافيكى قوى، وعندما تصل العين إلى الركن الأيمن السفلى (الأيسر السفلى في المطبوعات العربية) تنتهى الصفحة بصرياً وتسمى مساحة النهاية وفي هذه النقطة يكون القارئ مهتماً لقلب الصفحة، أو لقاء الصحيفة أو المجلة دون الرجوع إليها.

ومن نتائج هذه الدراسة:

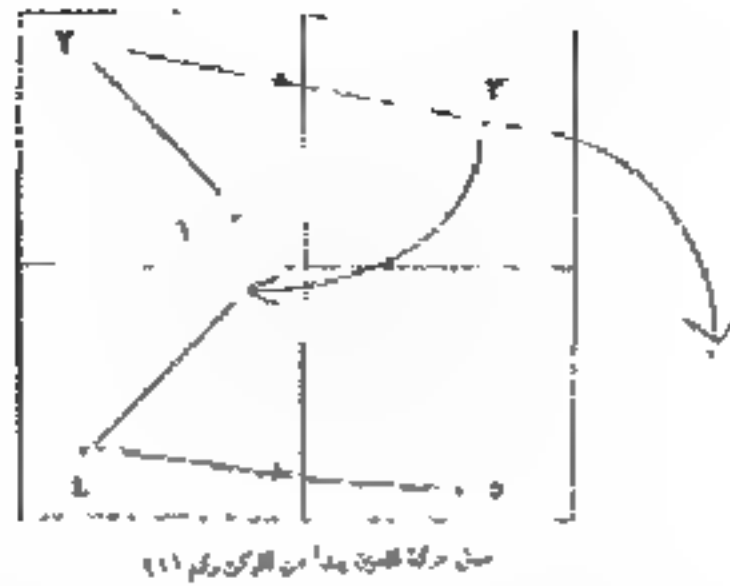
١- تبدأ العين بالنظر إلى المركز النصى وهو يمثل أعلى يسار المركز الهندسى، طبقاً للعينة المبحوثة.

٢- تتحرك العين بعد ذلك إلى أعلى يسار المركز البصرى

٣- ثم تبدأ عملية للمسح فى هذه النقطة إلى حركة دائرية، باتجاه حركة عقارب الساعة.

٤- تميل العين بصفة عامة إلى تفصيل الحركات الأفقية عن الرأسية

١- تميل كذلك إلى الموضع الأيسر عن الأيمن، والموضع الأعلى عن الأسفل



أى أن حركة العين بعد نقطة تثبيتها الأولى، تميل إلى التحرك إلى اليسار وإلى أعلى، ومن هذه النقطة تبدأ التغطية الاكتشافية للمساحة كلها في اتجاه حركة عقارب الساعة، كما أن العين هنا تفضل للحركة الأفقية لذا يستطيع المخرج الصحفي أن يضع جانبا بصرياً خلال الصفحة لجذب العين إلى المساحة كلها، وأحيانا تترك العين المساحة المقروءة كلها وتتحرك خارجها كما هو فى النقطة رقم (٤ المنقطة).

كما أجرى H.F. Brandt دراسة تجريبية أخرى على الاكتشافات البصرية لمستطيل يعادل فى الحجم والشكل، صعتين متقابلتين فى مجلة، ضم جمهور الدراسة ٢٥٠٠ شخصاً راشداً، ووجد اتساقاً فى الميل للتثبيت الأولى للعين إلى أعلى وإلى اليسار من المركز البصرى، ثم بعد ذلك ميلاً إلى التحرك نحاه الركن الأيسر العلوى، وحققت الأجزاء الأربعة لسبب التالية فى الوقت المستهلك للقراءة.

٤٨% للركن الأيسر العلوى

٢٠% للركن الأيمن العلوى

٢٥% للركن الأيسر العلوي

١٤% للركن الأيمن السفلي

(ويختلف الحال بالنسبة للمجلات العربية في الأماكن)

٤٨%	٢٠%
٢٥%	١٤%

وقد تطورت تلك الدراسات، واتخذت أشكالاً أخرى تمثلت في إجراء عدة دراسات لحركة العين على الصفحة من خلال معرفة تأثير اللون، وتمثل في:

- ١- الدراسة التي أجرتها مؤسسة "بونيتير" الأمريكية للدراسات الإعلامية Pointer Institute for Media Studies عام ١٩٨٦ بعمل مسح مبدئي لمعرفة أهم التساؤلات للبحثية التي تشغل الباحثين والعاملين في مجال اللون للكشف عن كيفية تأثير اللون على حركة العين على لصفحة المطبوعة، عن طريق عرض هذه الصفحات على مفردات العينة.. وكان نتيجة هذه الدراسة أن اللون قد قام بوضوح بعمل اختلافات في حركة العين تمثل في:

- الصورة الفوتوغرافية الرئيسية على كل الصفحات، مسؤولي على معظم انتباه للمبحوثين.

- بعد رؤية العين للصورة، كان القراء ينجذبون في العادة للون على الصفحة سواء كان لوناً مركباً أو منفصلاً.

- انجذبت العين إلى أماكن - كانت ضعيفة في الدراسات السابقة لسابقة - أضيف اللون إليها وهي أسفل طية للصفحة.

- لعب اللون في الصفحات (الأبيض والأسود) دوراً كبيراً لقوة جذب عالية على العين.

وقد أثبتت تلك الدراسة أن اللون يمارس تأثيراً كبيراً على حركة العين وجذب الانتباه إلى الصفحة بعض النظر عن قوة الجذب الهائلة للصورة الفوتوغرافية على الصفحة، حيث عمل اللون - على الصفحة نفسها - على التقليل من هذه القوة، بل أصبح في بعض الحالات أكثر قوة من لصورة الفوتوغرافية الأبيض والأسود في تحريك عين القارئ إلى الصفحة .



وفيمايلي بعض الدراسات التي تناولت حركة العين على المطبوع

- دراسة بعنوان : "Eye Tracking Online News" تتبع حركة العين عند قراءة الأخبار الإلكترونية .

أجرت مؤسسة بويتنر للدراسات الإعلامية وجامعة ستانفورد الأمريكية أول دراسة لتتبع حركة عين أثناء مطالعة الأخبار على شبكة الإنترنت ، وقد أجريت الدراسة على (٦٧) مبحوثاً ، حيث تم تتبع حركة أعينهم عند متابعة لمواقع الأخبارية التي يتصفحونها في منازلهم ، إضافة إلى رصد كم الوقت الذي تقضيه العين عند إدراك كل عنصر على الشاشة .  
وتوصلت نتائج الدراسة إلى :

- تتجه عين القارئ إلى النص أولاً وليس إلى الصور الفوتوغرافية أو الرسوم الصحفية كما هو معروف عند مطالعة الصحف المطبوعة . كما أن الأخبار الموجزة التي يذكر تفاصيلها بالداخل تجذب العين وتتبناها فترة ، ثم تعود العين إلى الصور الفوتوغرافية والرسوم ، وأحياناً بعد العودة إلى الصفحة الأولى يطالع القارئ الموضوع كاملاً الذي يريد قراءته .

- وجدت الدراسة أن الإعلانات التي تُشعر بعرض الصفحة Banner Ads تجذب قراء الصحف الإلكترونية ؛ فتبين أن (٤٥%) من المبحوثين قاموا بتثبيت أعينهم على هذه الإعلانات لمدة ثانية واحدة ، وهذا الوقت يُعد كافياً لإدراك الإعلان .

### دراسة بعنوان : Eye Tracking Study of Web Readers ' دراسة حركة عين قراء الويب ' .

استهدفت الدراسة التعرف على كيف يقرأ الجمهور الأخبار من موقع الصحف على شبكة الإنترنت . وتوصلت الدراسة إلى أن النصر يحب استناه القراء أولاً ويليه الرسوم الجرافيكية . كما أن القراء يقرعون أولاً العنوين الرئيسية ، بلها التعليقات ، ثم كلام للصور . ولم يهتموا بالصور الفوتوغرافية إلا عند تصفحهم للصفحة للمرة الثانية أو الثالثة . وأثارت نتائج الدراسة إلى أن السلوك الشائع بين المستخدمين أنهم يتجاهلون التفاصيل ؛ لذا اقترحت الدراسة على ضرورة مراعاة تصميم الصفحة بأسلوب يلبي رغبة المستخدمين ويجذب انتباههم .

### - دراسة بعنوان : Eye Track " حركة العين " .

تعد هذه الدراسة من أكبر وأقيم الدراسات التي أجريت في هذا المجال ، حيث تأتي هذه الدراسة في إطار سلسلة الدراسات التي قامت بها " مؤسسة بوينتر الأمريكية للدراسات الإعلامية " Poynter Institute for Media Studies لتتبع حركة عين القارئ ، فقد أجريت هذه الدراسة لمعرفة كيف يقرأ الناس الأخبار في الصحف المطبوعة والإلكترونية ؟ .. وذلك من خلال مقارنة حركة عين القارئ ورصد وتحليل تصرفاته وعاداته في قراءة كل من الصحف لمطبوعة والصحف الإلكترونية على شبكة الإنترنت .

وقد أجريت الدراسة التجريبية على ( ٥٨٢ ) مبحوثاً في أربع من الولايات المتحدة الأمريكية ، وتم تتبع حركة العين أثناء قراءة الصحف المطبوعة والصحف الإلكترونية عينة الدراسة ، والتي تمثلت في :



١- الصحف ذات القطع الكبير : Broadsheet

• جريدة ستريت بستر بيرج تايمز The St. Petersburg Times

• مينيابوليس ستار تريبيون Minneapolis Star Tribune

٢- الصحف النصفية : Tabloid

• فيلادلفيا ديلي نيوز The Philadelphia Daily News

• روكي مونتين نيوز Rocky Mountain News

٣- موقع إخبارية على شبكة الإنترنت : News Websites

• [sptimes.com](http://sptimes.com)

• [startribune.com](http://startribune.com)

وتم قياس تأثير متغيرات أخرى مثل السن والنوع وعدد الأيام في الأسبوع التي تم قراءة الصحف المطبوعة أو الإلكترونية . واستغرقت الدراسة خمسة أيام في كل مدينة في الفترة من شهر يونيو وحتى نوفمبر ٢٠٠٦ . كما اهتمت الدراسة برصد كيف يتعلم ويتذكر القارئ من المعلومات التي يتعرض لها ، وتحديد اتجاهات القراء وعاداتهم نحو القصص الخبرية ؛ ولتحقيق ذلك تم تخصيص ثلاث قصص خبرية تم نشرهم في الصحف – موضوع الدراسة – ولكن بطرق مختلفة ، حيث تعرض كل مبحوث لنموذج واحد من ثلاث نماذج صُممت للدراسة :

النموذج الأول : يستخدم للبناء الكُتلى في عرض الخبر ، أي أن الخبر مكون من عنوان ومتمن وصورة فوتوغرافية .

النموذج الثاني : يتكون الخبر من عنوان ومتمن ورسوم صحفية ( خرائط أو رسم توضيحي ، أو رسم بياني ) .

النموذج الثالث : يتم عرض الخبر بشكل مرئى ، أى أن الخبر يكون غير تقليدى حيث ينشر به ثلاث صور فوتوغرافية .

وقام الباحثون بتصميم قائمة مكونة من (٣٥٠) عنصر يتم قياسهم هـى الدراسة ، وتضمنت القائمة العناوين والصور وكلام الصور والأخبار لموجزة Briefs والإعلانات Teasers ... وغيرها من العناصر ؛ وذلك لتحديد أى العنصر أكثر جذباً لانتباه القارئ فى كل من الصحف المطبوعة والصحف الإلكترونية . واستخدم الباحثون أجهزة وأدوات خاصة لقياس حركة العين أثناء القراءة ، حيث يرئدى كل مبحوث نظارة مثبت بها كاميرا صغيرة ترصد وتسجل كل حركة تتوقف عندها عين القارئ . وتم تحليل أكثر من (١٠٢.٠٠٠) حركة توقفت عندها العين .

وتوصلت الدراسة إلى عدة نتائج أهمها :

- قراء الصحف الإلكترونية يقرأوا المتن أكثر من قراء الصحف المطبوعة ، وذلك على الرغم من طول القصة الخيرية . فتبين أن (٧٧%) من المبحوثين يقرأوا متن الخبر فقط فى الصحف الإلكترونية ، فى حين يفضل (٦٢%) قراءة المتن فى الصحف الكبيرة مقابل (٥٧%) يفضلوا قراءة المتن فى الصحف النصفية .
- يفضل القراء التعمق فى قراءة الأخبار الموجزة التى يُذكر تفاصيلها فى صفحة أخرى سواء فى الصحف المطبوعة أو الصحف الإلكترونية .
- ين استخدام الصور وخاصة الصور الغير مألوقة فى الخبر يسحب عين القارئ لقراءة الخبر وأكثر جذباً للقارئ مقارنة بالنص المنتظم خاصة

في الصحف المطبوعة ، حيث تساعد هذه الصور القارئ على فهم وتذكر ما تم قراءته .

- تعتبر الصور الملونة أكثر جذباً من الصور الأبيض والأسود خاصة في الصحف الكبيرة ، وجاءت صور كتاب المقالات أقل جذباً للقراء . كما يفضل القراء استخدام الصور للحية عن الصور الأرضية .
- بالنسبة للرسوم ، فكانت الخرائط والرسوم التوضيحية أكثر جذباً من الرسوم البيانية في الصحف المطبوعة والإلكترونية . فقد تبين أن (88%) من المبحوثين توقفت أعينهم عند الرسوم في الصحف الإلكترونية .
- كما أن كلام الصور من العناصر التي تجذب القارئ للخبر وتسحبه لمتابعة بقية تفاصيل الخبر ، حيث يُعد كلام الصور جزء من مقدمة الخبر .
- إن صفحات الإعلانات في الصحف الكبيرة أو الإعلانات التي تشر على نصف صفحة أو تشغل معظم الصفحة تكون أكثر جذباً لعين القارئ .
- وأشارت الدراسة إلى أن هناك اختلاف في القراءات بين الصحف المطبوعة والإلكترونية تمثل في :
  - العناوين والصور أكثر للعناصر جذباً لقارئ الصحف المطبوعة بنوعيتها ، حيث أنها أول عنصر يتوقف عندها عين قارئ . في حين جاء الإبحار Navigation أول عنصر توقفت عنده عين قارئ الصحيفة الإلكترونية .

كما أن مقبلة الخبر أكثر جذباً لانتباه قراء الصحف المطبوعة من قراء الصحف الإلكترونية .

- لأخبار الموجز 5 Brics المصاحبة لصورة كانت أكثر جذباً في الصحف المطبوعة عن الصحف الإلكترونية .

- جاءت صور الإعلانات أفضل عنصر يسحب عين القارئ إلى الإعلان ، فكانت للصور والرسوم أكثر جذباً لأكثر من نصف العينة للإعلان خاصة في الصحف الكبيرة عن الصحف الصغيرة

ثاني : كيف يمسك القارئ المجلة . وكيف يقلب صفحاتها؟ .

كما لم تقتصر الدراسات الإخراجية على التعرف على الأسس والمحددات الفسيولوجية الخاصة بالعين فقط باعتبارها المسئول الأول عن قراءة المطبوع ، إلا أن هناك دراسات فسيولوجية أخرى تمثلت في كيف يمسك القارئ المطبوع؟ فهي تمثل أهمية أخرى تتضح في:

- الحجم المناسب للمجلة بالنسبة للقارئ.

- كيف يقلب القارئ صفحاتها؟

- كيف يمسك القارئ المحلة .

وبدائية، فقد أوضح أساتذة الإخراج الصحفي<sup>(٧)</sup> أن للمحلة ذاتها خصائص فسيولوجية تتمثل في حجمها، وشكلها Shape، ووزنها، ومدى ثباتها وليونتها ولفاتها وطريقة تغليفها، وكل هذه السمات تؤثر في الطريقة التي تمسكها بها.

#### ١- قطع (حجم المجلة):

يُعتبر حجم المجلة (مقاسها) من الاعتبارات الفسيولوجية الهامة التي يجب أن يؤخذ في الاعتبار عند تصميم، حيث يقرأ المجلة مختلف الأعمار، وبناء عليه، تكون راحة أيدى القارئ في ممك وتقلب الصفحات وحملها، ومدى إجهاد عضلات يديه ومساعدته من عدمه وهناك دراسات عدة قد أجريت في هذا المجال.

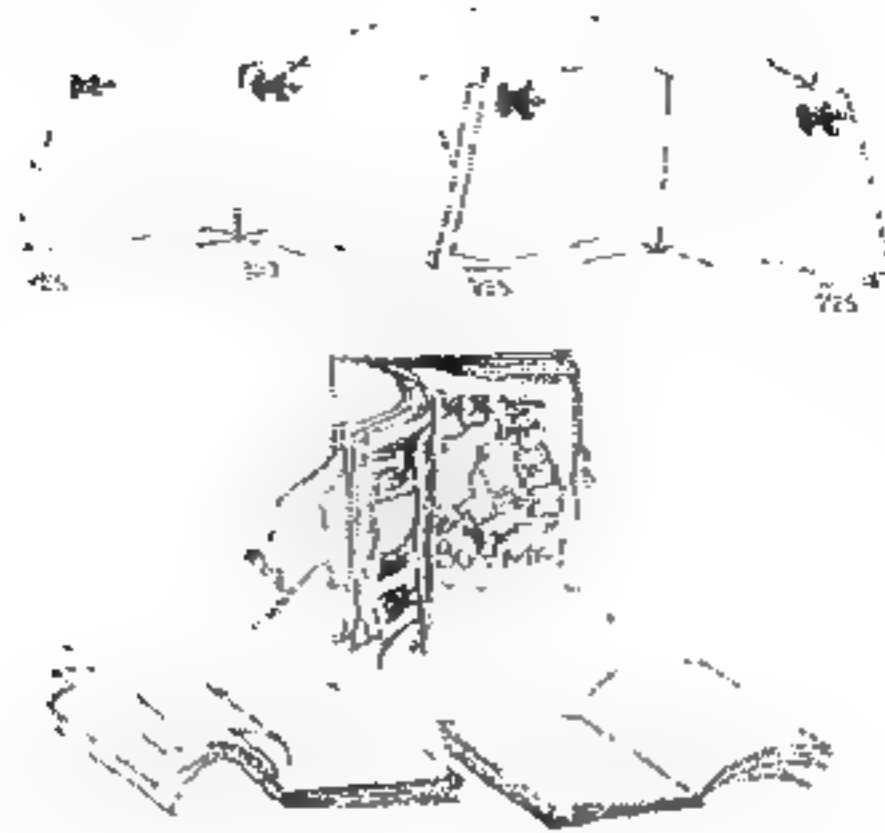
وعلى المخرج الصحفي أن يضع في اعتباره ذلك وخاصة لو توجه إلى إخراج مجلات خاصة بالأطفال، حتى لا يجهد عضلات ومساعد لطفل الصغير مما يجعله يمل المجلة ويعزف عن قراءتها.

#### كيف يمسك القارئ المجلة؟

#### وكيف ينظر القارئ إلى المجلة؟

تعتبر الطريقة التي يمسك القارئ بها المجلة - أيا كان عمره - من الخصائص الفسيولوجية للمجلة، فحينما يلتقط القارئ المجلة بيده ويحاول تقليب صفحاتها لإيجاد ما يبحث عنه بسرعة، فهو يمسكها من الكعب The Spine والذي يكون عادة على واحد من الهيئات الثلاث من حيث لتجليد (مجلد بسبوس من الطرفين، من المنتصف، أو باللصق).

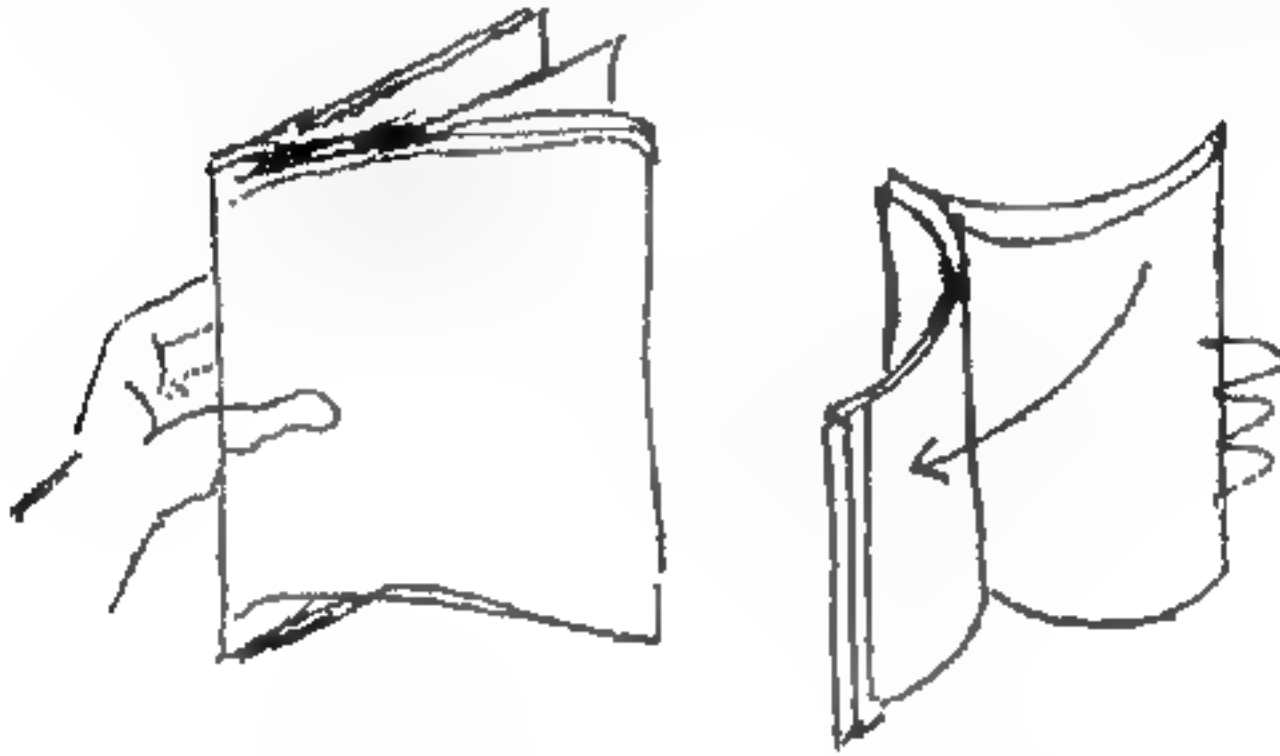




وفي هذه الحالة تحتفى المنطقة القريبة في هامش الكعب، لأن اليد تكون ممسكة بها لذلك يكون النصف الداخلي في الصفحة أقل فائدة في البداية من الناحية البصرية .



أما فيما يتعلق بكيفية تقليب القارئ لصفحات المجلة فقد وصح الخبراء في هذا المجال أن القارئ حين يطالع للمجلة، يطالعها مرتين المرة الأولى حين يقب الصفحات بسرعة ليقرر ويحدد ما يعجبه بعد ذلك، المرة الثانية يقلبها ببطء حينما يريد أن يقرأ بالتفصيل وحينما يعبر استشهاده شئ محدث.



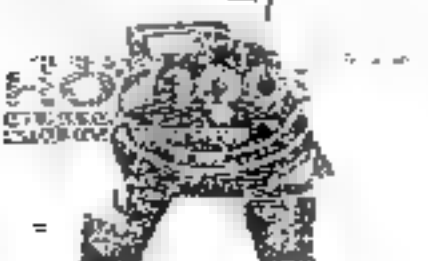
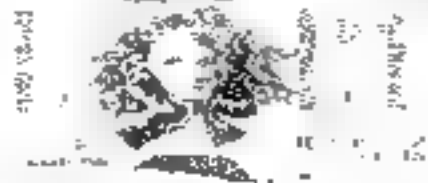
وأخيرا ..

يشترك المخرج الصحفي مع المصور سواء أكن مصورا صحفيا أو مصورا في كيفية إخراج وتصوير صورة الغلاف الخاص بالمجلة ، وخاصة أن معظم لمجلات تأخذ من الشخصيات المشهورة موضوعا لأغلفتها .. لذا لابد من دراسة التعبيرات وحركات الجسد والإيماءات للشخصية الموجودة على صدر الغلاف الأول ( شخصية رياضية ، فنية ، راقصة ، سياسي .. ) كذلك حجم الصورة ، ونوع اللقطة المأخوذة ..

كما يظهر ذلك بوضوح في المجلات التي تعنى بالتحية الرياضية والسياسية ومجلات المرأة وخاصة مجلات الموضة والأزياء ..



٣٠٠







الهوامش

١ - اشرف صالح، تصميم المطبوعات الإعلامية، ج ١، ( القاهرة: العربي للنشر والتوزيع ، ١٩٨٦ )

٢- فؤاد أحمد سليم، منكرات في الإخراج الصحفي، محاضرات أقيمت على كنية الإعلام، جامعة القاهرة، عام ١٩٨٣ .

٣- روبرت جيلام سكوت، أصل التصميم، ترجمة دكتور عبد الباقي إبراهيم، محمد أحمد يوسف، (القاهرة: دار نوضمة مصر، ١٩٨٠) ص ٥٥.

4-K. P. Bates,: Basic design. "principles and practice, ( Yunk, 1975)

٥- محمود علم الدين، الإخراج الصحفي. (القاهرة: العربي للنشر والتوزيع، ١٩٨٩) .

6-Garica, Mario and Fry, Don,: Color in American Newspapers, (Florida: the pointer Institute for Media studies. 1986) .

٦ - حسنين شفيق : تصميم المجلات ( القاهرة : دار فكر وفن ، ٢٠١٠ )

(8) The Poynter Institute and Standford University , " Poynter Project on Eye Tracking Online News " , 1998 available at : <http://poynterxtre.org/et/body.htm>

(9) Jakob Nielsen , " Eye Tracking Study of Web Readers " , Posted in May. 2000 , available at : <http://www.useit.com/alertbox/20000514.html> , 22/4/2009 .

(10) Sara Quinn , Pegie Stark Adam & Mario Garcia , " Eye Track 07 " , The Poynter Institute , 2008 , ( available at : <http://eyetrack.poynter.org> )

(11) Steven Heller & Teresa Fernandes : magazines inside & out ( New York , 1996)

(12) Jan V White : Editing By Design for designers , Art directors ,and Editors , the classic guide to winning readers ( New York, Allwot Press .2003) .

## المبحث الرابع لغة الجسد في التصوير الصحفي

ليس التصوير الصحفي موضوع هذا المبحث ، ولكن جزء منه وهو ما يتعلق بنوع من أنواع الصور الموجودة في الصحف وهي الصور الشخصية وأيكانت هوية هذه الشخصية ، وكيف يقوم المصور بتصوير تلك الشخصية في أوسع عملية حياتية مختلفة ، موضحا فيها للتعبيرات والإيماءات و لاشرت والحركات التي يكون لها أكبر الأثر في تحليل الحدث أو الخبر الصحفي ..

فقد أدرك الكثير من الناس ، وكذلك الشخصيات المشهورة من رياضيين وسياسيين وفنانين البراعة الفاتقة لفن التصوير الفوتوغرافي في نقاط صور لهم في حياتهم العملية ، كما أدركوا قيمة هذا الفن في إخفاء بعض العيوب الموجودة في وجوه الكثير من السياسيين ، أو الرياضيين معتمدين على براعة المصور في قراءة تعبيرات وجوههم وإصلاح ما بها من عيوب ..

وكم من آلاف الصور الصحفية التي التقطت للكثير من الأشخاص المشهورين تبين لغة الجسد فيها وكانت مادة نعمة للصحف العالمية سواء كانت فردية أو شخصية " بورتريه " ، أو صورة شخصية أو أشخاص هم موضوع الحدث الصحفي ، وأوضحت تعبيرات وإيماءات وجوههم وأيديهم ورقعتهم ، وطريقة نظرتهم ، ومصافحتهم لبعضهم ، سواء أكلوت في لقاء صحفي مفرد ، أو مؤتمر صحفي ، أو مناسبة ، أو زيارة ميدانية ، أو لقاء خطاب وغير ذلك من للموضوعات الصحفية التي لا تعد ويتضح فيها كيف يسلك صاحب هذه الشخصية بملوك أمام الكاميرا ، وسواء طلب منه أن

يتصرف بناء على توجيه . -و يتصرف من تلقاء نفسه ( عفويا ) -و يتصرف في حدود الموقف الموضوع فيه ، مع عدم إغفال مدى صدق هذه التعبيرات من عدمه ..

وسيقصر الحديث عن نوعية الصور الصحفية التي يتوحد بها شخصيات .. أي يمثل الأشخاص فيها موضوع الحدث ..

وتقيد لغة الجسد المصور والمحلل الإعلامي الواعي في قراءة وتحليل ما تقوله الصورة وتعبّر عنه كما تقيد القارئ المتخصص .. وهذا ما سوف نسلط الضوء عليه باختصار في هذا المبحث ..

ويجب أن نؤكد هنا أن الصورة الصحفية الناجحة هي الصورة الواضحة المعبرة الحية التي تتطلب من المصور الصحفي أن يكون فنانا سريع الحركة حاضر للبديهة .

فبغير ذلك تعجز الصورة عن أن تؤدي دورها الأساس في العملية الإعلامية والصحفية ، أي تثبيت الخبر في ذهن القارئ ..

هل يمكنك تفسير لغة الجسد نحو شخص ما من صورة فوتوغرافية؟

يطلب بعض المصورين أن نقول كلمة Chesse لأن هذه الكلمة تسحب لعضلة الوجنية للخنف ، ونتيجة لذلك تكون ابتسامة مصطنعة ، وصورة تبدو غير صادقة .

أولاً: أنواع الصور الصحفية وعلاقتها بلغة الجسد

بداية - وباختصار شديد - يمكن تصنيف الصور الفوتوغرافية لصحفية من حيث المضمون، ومن حيث الشكل، الذي تظهر به.

ومن حيث المضمون تنقسم إلى:

الصور الإخبارية ..

— صور الموضوعات ..

— صور للموضوعات الإخبارية ذات الجانب الإنساني ..

— الصور التي تمثل شخصية محور الموضوع (البورتريه) ..

ومن حيث الشكل الفني ، تنقسم الصور إلى:

— الصور المفردة .

— سلسلة الصور .

— المشهد المصور للمتعاقب

ويمكن - تفصيلا - تصنيف الصور الصحفية إلى الأنواع الآتية :

- الصورة الخبرية :

وتمثل هذه الصورة حدث وقع في مكان معين وزمن معين ، مثل إجراء مقابلة بين رئيسي دولتين ، أو لخماد حريق في مخزن كبير ، فهذا النوع من الصور يعطي للقارئ مميزات الخبر ولا يحمله يستفسر عن صحة ما ورد من معلومات في الخبر وفي بعض الأحيان تكون الصورة مباشرة مع الخبر لا تمثل الحدث نفسه بل تنشر توصيفا للقارئ كالتخرائط والمخططات .

## - الصورة الشخصية

وتسمى بورتريه أي صورة نصفية لشخصي معين تنشر مع حديث أو تصريح له أو خبر عنه أو للدلالة على مكان معين ء فأحيانا تنشر الصحف والمجلات صوراً لرؤساء الدول عند الحديث عن دولهم . وذلك عند عدم توفر صورة تغطي وبشكل ناجح ذلك الحديث أو الخبر .

وهنا لا بد من الإشارة إلى أن هذه الصورة ليست الصورة التي تؤخذ للشخص في الاستوديو والتي لا تعبر عادة عن شيء ما فضلاً عن خضوعها لعملية الرتوش التي تغير بعض ملامح الوجه لذلك تقوم الصحيفة بإرسال مصوريها لالتقاط صور حديثة للشخصيات بين فترة وأخرى ، كما أنها قد تقطع صورة نصفية لشخص معين عن صورة التقطها للمصور قبل فترة عند تصويره لحدث كان هذا الشخص أحد لركانه .

وتخضع هذه الصورة كغيرها للفحص والتحريض فلا يمكن نشر صورة لرئيس دولة وهو يشارك في احتفالات رسمية وملامح وجهه تعبر عن العصب مثلاً ، بل على الصحيفة أن تختار الصورة التي يظهر فيها رئيس الدولة وهو يبتسم أو أن تكون ملامحه اعتيادية كحد أدنى : أي أن ملامح الصورة يسعى أن تتلاءم مع مضمون الخبر أو التحقيق .

ومن السمات الأخرى التي يجب أن يتجنبها المصور الصحفي في تصويره للصور الشخصية أن يلتقط صورة للمتحدث وعينيه متجهه نحو العدمية دون أن تظهر عليه أية ملامح توحي بأنه يتحدث عن موضوع ما أو

بأقش قصة معينة فمن الأفضل أن يتصيد المصور لقطته في مثل هذه الحالة مع كل حركة يقوم بها المتحدث وبأسرع وقت ممكن لكي يختار منها الصورة التي تصلح للنشر ..

#### صور المناسبات المختلفة ..

مثل تصوير الاحتفالات الوطنية والقومية كأعياد النصر يوم ٦ أكتوبر ، لأعياد الدينية ، المقابلات الرسمية ... إلخ . وغالبا ما تضم هذه الصور أحيانا كثيرة شخصية أو عدة شخصيات محورية ..

#### صور الأحداث الرياضية ..

بعد الاهتمام المتزايد بالنشر الصحفي عن مجالات الرياضة زادت أهمية هذا النشاط التصويري زيادة كبيرة واضحة لزاما على المصورين فهم قواعد وقوانين بعض الألعاب الرياضية الشعبية مثل كرة القدم ، كرة اليد ، الكرة الطائرة ، سباقات العدو وألعاب القوى مما يتيح لهم ترقب بعض حركات اللاعبين والجمهور بين الحين و الآخر عن كُتب بأعين عدساتهم ، والاستعداد لها واختار العدسات وألغام وآلات التصوير وبعض أدوات المساعدة كالحوامل الثلاثية أو أى معدات تكميلية أخرى تحقق لهم المرونة الأخيرة ذ. من أهمية التصوير للفوتوغرافى في هذا المجال نظراً لعدم تمكن حمائر كرة القدم من المشاهدة مما جعل أغلبهم يفضل الاطلاع على الصور في المجالات الرياضية والصحف نظراً لعدم تمكنه من المشاهدة عبر لقنوات المفتوحة في التليفزيون .

#### ثانياً: من زاوية الشكل الفنى للصورة

يمكننا أن نحدد عدة أنواع منها:

## ١- الصورة للمفردة

وهي تكون صورة شخصية مشهورة أو متعلقة بالحدث، أو صورة مكان أو أي صورة واحدة تنشر بمفردها وتؤدي وظيفتها، وهي تستخدم بكثرة في الجرائد نظرا لطبيعتها الإخبارية.

## ٢- سلسلة صور

وهي سلسلة من الصور عن موضوع واحد من أكثر من وجهة نظر. يتم التقاطها خلال فترة زمنية طويلة.. ويستخدم هذا النوع بكثرة في المجالات عنه في الجرائد.

## ٣- المشهد المتعاقب

وهو عبارة عن مشهد أو مجموعة من اللقطات لموضوع واحد من وجهة نظر واحدة في فترة زمنية قصيرة . وهي التي تمثل حدث متعاقب مثل عدة صور للاعب كرة قدم مثلا وأحد الكرة وقام بمحاورة اللاعبين حتى وصل إلى المرمى ووضع الكرة في المرمى ، أو أضاعها ، وبقطاعات المتابعة من زملاءه ، أو من الخصم ، أو من المدرب ، أو من الجمهور ..وتعبيراتهم وإشاراتهم ..

ومن خلال التقسيمات السابقة للصور يلاحظ وجود تدأخلا بينها، فالصورة لشخصية قد تكون جمالية في الوقت نفسه، كما هو الحال بالنسبة لصور نجوم السينما والمجتمع والرياضة.. والصورة التي تمثل شخصية هي محور الموضوع، قد تصاحب في الوقت نفسه موضوعها الخصري على الصفحة، كما أن الصورة الخبرية لا تعدى أن تكون نوعا من الصور الموضوعية وهكذا..



وأب كانت الصور الشخصية على المصور مراعاة أن تعبر «صور» عن الموضوع " موضوع الحدث " وهو بهذا العمل يساعد المخرج الصحفي في أداء عمله بمراعائه أيضا لغة الجسد للصورة الشخصية التي يقوم بإخراجها في الحريدة أو المجلة وبالنسبة للصور الشخصية، فإنه يحس عند عرض صورتين متجاورتين إذا كانت جانبيتين أو كان اتجاه البصر فيهما في اتجاه الأمامي ، أن يوضعا بحيث تنظر كل منهما في اتجاه الأخرى . ويخالف هذا الوضع وفقا لعلاقة الشخصين ببعض ( اتفاق أو اختلاف ) ..

المصور الصحفي .. ومقومات نجاحه

المصور ملك اللحظة

إن التغيرات التي طرأت على التصوير الصحفي منذ نشأته كثيرة وبالضرورة فإن ذلك ينسحب على المصور نفسه، فبلا شك أن تغيرات كثيرة أصابت المصور الصحفي منذ أن احتل اتجاه صفحات الجرائد والمجلات . فبعد أن كان ينافس الرسامين - على استحياء - لاحتلال مركزه بالنسبة للصحيفة ، نرى اليوم الصحف والمؤسسات الإعلامية على خلاف أنواعها لا يستعنى عن قسم للتصوير الفوتوغرافي وفيه عدد من المصورين وتتنافس هذه المؤسسات على المصورين الجيدين ودوى الخبرة في محل عملهم .

وكانت النظرة في السابق هي أن للمصور الصحفي هو ذلك الشخص يستأهل الحب ولكنه بطيء الفطنة والتفكير وكان بالامكان أن يصبح مخبرا أو محررا لو امتلك قسطاً أكبر من الذكاء والاقتدار ، ومع أن هذا مفهوم كان

على درجة كبيرة من الشعبية والانتشار يفوق تصيبه من الصحة ، فإن  
الحقيقة الواقعة هي أن المصور كلما كان أكثر من عامل مقتر يدبر الة  
تصوير .

إلا أن المصور الصحفي في الوقت الحاضر هو الشخص الذي يجب أن  
توفر فيه عدة مميزات أهمها أن يكون فناناً واسع الخيال يدخل في صوره  
لحسن الفنى والجاذبية ، وعلى الرغم من التوجيهات التي يتلقاها من رئيس  
القسم فى المؤسسة الصحفية ، فإن ما يقرره المصور الصحفي ساعة عمله  
هو العامل الرئيسى فى مدى نجاح الصورة الصحفية ، وكثيراً ما تقيم  
المؤسسات الصحفية المعارض الفنية للصور التي التقطها مصورها ، كم  
تقام معارض دولية بين فترة وأخرى تشارك فيها معظم الصحف ووكالات  
الأنباء وعدد كبير من المصورين لانتقاء أجود الصور من الناحية الفنية  
والاعلامية .

وفى هذه الصور المنتقاة يرى المرء المزية الأساسية لكل الفنون بمعنى  
انعكاس شخصية الفنان المصور ، ذلك أن الصور الفوتوغرافية ليست مجرد  
تصاویر لأشخاص أو أحداث أو أعمال ، بل هي صور تكشف عن القيم  
الجمالية للشخص الذى أنتجها .

وفى هذا المجال يقول خبراء التصوير وكبار المصورين الصحفيين  
رأيهم فى حملة واحدة وهى " يجب أن يتمتع المصور الصحفي بحس  
فوتوغرافى " .

فالمصور الصحفي هو الذى يميز غريزياً للمشاهد التي توفر له صوراً

جيدته ناجحة ، ذلك أن الحياة يجب أن تكون بالنسبة للمصور سلسلة طويلة من الاحتمالات التي يمكن أن تُلتقط بالعدسة ، وعلى هذا الأساس يجب أن يطر المصور إلى كل مجال وكل حدث وكل حركة لشيء ما من زاوية الصورة التي يمكن أن يقدمها .

والمزية الثانية التي يجب أن يتمتع بها المصور الصحفي هي قدرته على إدارة آلة التصوير والسيطرة على ملحقاتها التي يحملها في حقيبته ، فهو يعمل في أكثر من وسط ضوئي ومع أجسام لأشخاص أو مواد متحركة أو جامدة ، ومن خلال حركتها وسكونها وبمقدار ما يسلط عليها من ضوء عليه أن يكون متنبهاً طول الوقت إلى استخدام الأرقام الموحدة آلة بصورة جيدة كي لا يقع في خطأ يفسد الصور التي التقطها .

وهذا جانب آخر مرتبط بالمزية الثانية وهو معرفته الكافية باستخدام المواد الكيميائية المتوفرة في مختبر التصوير وسرعة انجازه لتحريض الأفلام وتظهير الصور ، ومن ثم اختيار الصور الأكثر ملاءمة للموضوع الصحفي لينسني عرضها على المسؤول عن نشر الصور لاختيار الصور الأكثر وفاء بالغرض .

ولاشك أن من واجب المصور الصحفي الاعتناء الفائق بآلة التصوير التي يستخدمها لأن في ذلك ضمان أكيد لنجاحه وعدم فشله في مهمة ما ، كما أن عليه الاستفادة من تجارب المصورين الصحفيين الآخرين ومن الأساليب التصويرية المستحدثة على أوسع نطاق .

والمزية الثالثة التي يجب أن يتمتع بها المصور الصحفي الذبح هي

قدرته على محاربة الناس ومداراتهم ، والمصور هنا له شأن كبير كشار المحرر أو المحرر الذي يلتقي مع أناس من مختلف الأنواع والأوضاع . إلا أنه بوجه عام بجابه صعوبة أكبر من المخبر حين يؤدي مهمته ، وذلك يرجع إلى ما يتطلبه آلة التصوير من قوة وحكم نهائي حاسم . فالشخص الذي يؤدي بحديث مثلاً باستطاعته التحكم في كلماته ، إلا أنه لا يمكنه مثل ذلك اللقطة والرقابة على جهاز التصوير . فباستطاعة المصور أن يختار الزاوية واللحظة التي تظهر للمتحدث سواء في لحظة غضبه أو فرجه ، انقباض أساريره أو انفراجها .

أما المزية الرابعة التي يجب أن تتوفر في المصور الصحفي فهي الأصالة والابتكار . ذلك أن هذه المزية تزداد أهميتها يوماً بعد آخر في عالم التصوير الصحفي إذ لم تعد الصورة الجامدة الحركة تشبع رغبة لقرء بصورة الشخص الذي يتجه نحو آلة التصوير خلف مكتبه دون حركة لا يمكن أن تفضل على صورة الشخص الذي يتحدث وهو يحرك يده أو يمسك بنظارتة أو قلمه .

هناك أمور عديدة تدخل في تصوير البورتريت ، وضحتها الدكتور عبد الباسط سلمان في كتابه القيم " التصوير الصحفي في الصحافة والتليفزيون على لمصور النكي أن يهتم بها في التصوير ويراعيها حق المراعاة كونه ، أمور تدخل في عمله بشكل مباشر ومن أهم تلك الأمور هي :

- معرفة طبيعة الوجه الذي يتم التقاطه وتعدد توجهه .

- معرفة الألوان التي يمكن أن توائم والبورتريت .

معرفة العمق الفراغي والعمق الميداني للمكان الذي يصور فيه

- إدراك الموقف المريح والسعيد للشخص الذي نريد تصويره .
- التركيز على وجود علاقة ما بين النسب في مكونات الوجه والمكملات من إكسسوارات وأثاث وديكور .
- المعرفة التامة بالإضاءة وتوزيعها.
- إدراية والفهم لكل أجزاء الكاميرا من مكونات وعلاقات ، والدور الذي تلعبه في تغيير ملامح الصورة الملتقطة .
- الإحساس

طبيعة الوجه البشري :

يختلف الوجه من إنسان إلى آخر، وتتدخل فيه عوامل كثيرة لأن يكون جميل أو قبيح ، إلا أن كل ذلك يعود لله سبحانه وتعالى حيث خلق الله تعالى قدرته البشرية بحكمته ، فهو شئون بالناس ، لذا أن هذا الأمر لا يتدخل به الإنسان ومها حاول الإنسان أن يجعل من نفسه أو غيرها، فإن هذه النسبة لا يمكن أن تتجاوز ولو ٥% مما يمنحه الله من الجمال، وكلنا يعرف الفنان المشهور مايكل جاكسون الذي أجرى كم هائل من عمليات التجميل ، ومع كل تلك العمليات المكلفة لم تتغير ملامح جاكسون الأساسية ، رغم أنه غير حتى نور بشرته وعاش ضمن خصوصيات معقدة جدا كي يحافظ على التغيير للبشرة ، ليبقى يعاني كثيرا حتى وافاه الأجل وأيضا هو الحال مع النساء النواتي يجرى عمليات التجميل أو نقد للبشرة ، وما أن يمضي وقت قصير حتى ترى أن التغييرات أخذت شكل آخر غير جميل أو تلف البشرة نزداد المعائب ونحو الأسوأ إذن لاشيء أجمل من طبيعة خلق الله وعلينا أن نتعامل مع هذا الأمر بموضوعية وتعقل بان نقبل بحكم رب العالمين وما

بمنحنا من وسامة ويكون فتو عين بها .

هناك كثير من الأمور في وجه الإنسان يمكن أن تكون أسباب في جماله أو قبحه ، رعم أن هذا الأمر قد يبدو جذابا فمناذ سالف العصور فمد عهد أرسطو حتى هذا اليوم هناك دياكتيك، ولم تتفق كل المصاير و امر جمع العنمية على أفح والجمال ، والواقع أننا لا يمكن لنا أن نحسم مثل هذا الأمر بقدر ما سنستعرض مما وجدنا في لمصايرنا أو خبرتنا في تصوير الوجوه وما اتر كناه خلال تجربتنا الفوتوغرافية إذا سنستعرض ما لوحظ في جمال الرجل أو جمال المرأة ، وربما هذا الأمر معروف جيدا في البلدان العربية التي لم تقنه في كتاب مختص بالبورترتريت ، حيث تطلق الشعوب العربية بعض التسميات ما جعلنا نركن فيها لنكتشف حقيقتها، ومن تلك الأمثلة على الوجه المستدير للمرأة الذي تصفه بالجمال من خلال المثل الذي يفيد "كأنه قمر" أو "كأنه بدر" والبدر أو القمر معروف فهو دائري ويتناسب مع المرأة على العكس من الرجل غالبا ما يظهره بشكل غير مرغوب فالمرأة تزداد جاذبيتها مع الموجه المستدير، عكس للرجل الذي يكون وسيما مع الوجه الطويل وكثيرا ما شاهدنا نجوم السينما للعالمية بهذا النوع من الوجوه كجيمس دين أو لئن ديلون أو مايكل دوكلاس أو اميتاب باجان الخ .

العيون لها تأثير كبير في شكل المرأة وتختلف مع الرجل ، فبالنسبة للرجل لا تؤثر كثيرا بقدر تأثير المرأة ، حيث أن هذه العيون تختلف من حال إلى آخر عندما تكون في الرجل أو المرأة ، فالمرأة معروف عنها أنها كلما كبرت عيناها ازدادت جمالا وكلما صغرت قل جمالها على العكس من الرجل الذي غالبا ما تزداد وسامته مع ضيق أو صغر العينين ، لذلك نلاحظ أن كبار نجوم السينما مثل بييرس بروسنان أو جاك نيكلسون أو شون

كوميدي أو كبرك دو جلاس يتميزون بعيون صغيرة على العكس من حمامات السباحة ، نحسناوات مثل مانونا أو صوفي مارسو أو كاترين زيتا جونز أو جوليانا مور أو صوفيا لورين أو شارون ستون وأخريات عديداً ، يتميزون بعيون واسعة ، والواقع أن هذا الأمر هو تعبى وليس مطلق ، فهناك شواهد في بعض الأحيان لكن بنسبة قليلة.

الكتف هو الآخر له دور في جمال المرأة عن الرجل ، والكتف عندما يكون كبير وواسع يكون محط وسامه للرجل ، بينما لا يمنح المرأة هذا الشيء بنفس ما يمنحه للرجل ، كون أن المرأة لها شعر طويل وكثيراً ما تعودت العين على رؤية الأنوثة للمرأة دون الكتف الذي يختبئ تحت الشعر ، أو يختبئ تحت أزيائها وإكسسواراتها ، لذا نجد المرأة القبيحة دائماً ما تستعين بمفاتنها الأنثوية في إبراز جمالها كأن ترتدي البسة متعريّة ، كاشفة كتفها الناعم ، أو تحاول أن تتاور في مفاصل منطقة صدرها لتجنب النظر ، وبذات الوقت تهيمن فيه دون الوجه ونجد أن الرجل يزداد وسامة مع كتفه العريض ، بل أنه دائماً ما يضع تحت جاكيت أو قمصانه قطعة أسفنجية كي تضخم من الكتف وتمنح نسق جميل .

الرقبة عند الإنسان تلعب دور إبراز جماله أو من نونه ، فالرقبة كثيراً ما نلاحظها مع البسة وإكسسوارات عند المرأة كالقلائد أو الربطات أو بعض الأمور النسائية لخلق التأثير المرئي والواقع أن طول الرقبة نسبي عند المرأة ، لا نه يمنح المرأة رشاقة ونعومة ونسق قوي كونه سيهم في إبراز وجهه ويجعله في المنطقة العلوية المهيمنة ذات سيادة ، فالرقبة الطويلة التي تريد من جمال المرأة ، تخلق شيء مغاير مع الرجل ، الذي يزداد وسامة اثر خشونته وقوة شخصيته في أن يكون مربوع لا أن كون هزيل ، عكس المرأة

التي تحتاج إلى توقع من الرقبة علماً أن الوجه المستدير بالنسبة للمرأة جميل ، هو ما يناقض الرقبة الطويلة ، إلا أن الرقبة الطويلة للمرأة مع الشعر لطويل يمنح الوجه الحمالية بمجرد أن تحفظ مستوى آلة التصوير عن مستوى العينين قليلاً لتظهر المرأة في رقة وأنوثة حيث أن الشعر الطويل للمرأة لا يمكن أن ينال أي استحسان ، ما لم تكون الرقبة طويلة ، كي يظهر جنباً وبارزاً فعندما تكون الرقبة قصيرة فإن الشعر الطويل سينحدر نحو ظهر المرأة .

منطقة الذقن أو الحنك chin عند الرجل غاباً ما تزيده وسامة إن كانت تتناسب مع ضخامته وطوله ، كونه يساهم في جعل مظهر الوجه طويل لذلك بعض الرجال يزداد وسامة مع الشارب الكثيف ، كون حنكه يساعد على إبراز تفاصيل وجهه ، بينما نجد الرجل ذو الشارب مع الحنك المغير ليس بجمال كبير الحنك ، وهو ما يقود إلى خلق الشارب عند ذوي الحنك الصغير لتبدو ملامحه أوسع وهو على العكس من المرأة التي يقل جمالها تمام وتزداد خشونتها مع منطقة الذقن الكبيرة ، حنك المرأة للتويل chin لا يمنحها جذية ، لذلك نرى أغلب النساء ذوات الحنك الطويل ميالات إلى قص الشعر بتسريحات خاصة لتقلل من إبراز الحنك أو التمويه باستخدام اليد التي توضع على منطقة الحنك كي نخفي الملامح غير الحذبة .

يمكن فعل أو نخفق من حدة تربية الوجه من خلال رفع مستوى آلة التصوير عن مستوى العينين لأبد أن يدرك المصور ويتذكر دائماً أن الوحوه التي يصورها بكاميرته تتباين وتختلف من شخص لآخر الأمر الذي يقودنا أن نحرب عدة وضعيات للوجه ون ثم نرى في منظار الكاميرا ما يمكن أن لنقطه من جمال وهذا الأمر في الواقع يفرض علينا الإمعان في



دراسة الوجه قبل أن نصوره فلا بد أن يعرف المصور بأن أي وجه يحمل في المزايا التي يمكن أن تظهر جميله ويحمل في ذات الوقت في المزايا م هي غير جميله ، إذن لابد أن تكون هناك دراسة مستفيضة للوجه قبل أن نقدم على تصوير البورتريت المصور الذي هو الذي يمكن من أن يقرأ أو يحزر الوجه بأسرع وقت قبل التصوير وذلك ليتمكن في أن يحدد الزاوية المناسبة للتصوير ومحدد له المستوى للملائم للعدسة في الوجه.

يمكن أن يصور الوجه بزاوية مظهر ملامحه الجميله ، ويمكن أن يصور ذات في الوجه بزاوية أخرى تظهر الملامح غير جميله فمن خلال متابعه وتركيز المصور في الوجه يتمكن من أن يحدد طبيعة الإضاءة ولابد وأن تكون ملائمة لطبيعته أنواع الوجوه التي تتباين وتختلف فيما بينها الوجه الذي يتعامل معه المصور في توزيع الإضاءة ممن أن يكون بمجموعة في الاختيارات لتحديد المعلم المهم في الوجه والذي يضاهيه عن المعلم الآخر غير مهم برونزه أيضا الوجه الذي يتميز بجملة من التضاريس أو التجاعيد هي الأخرى ممكن أن تبرز أو تخفى حسب طبيعة الإضاءة التي يتم توزيعها عن الوجه وحسب طبيعة المستوى للعدسة أمام الوجه الذي يراد تصويره

الوجوه البشرية تصنف في مجموعة من الأنواع التي تتباين من حيث الشكل أو الهيئه فيما بينها حيث أن للوجه البشري ممكن أن يصنف حسب ماياتي:

#### - الوجه المثلث :

وهو الوجه الذي يكون شكله قريب من المثلث حيث تكون المنطقة السفلى في الوجه نحيفة على العكس في المنطقة العليا التي تكون واسعة ويتميز هذا الوجه بجهة عريضة وحنك طويل أشبه بالهرم المقلوب ، وهذا الوجه يكون

سحب كلما اقترب من الذقن ومما يغلب على الوجه بأنه يتصف بالكاء الحاد ويعصل استخدام الإضاءة لهذا الوجه بأن تسلط على الجبهة لتكون السيادة نه وفي الأحر في توزيع الإضاءة أن تكون حادة مع طبقة إضاءة منحصرة مما تجدر الإشارة له في تحديد زاوية التصوير للوجه المثلث ، أن لا تكون مرتفعة للحدود البالغة من مستوى العين حيث يفضل أن تكون لزاوية مرتفعة بشيء بسيط للغاية لإبراز الجبهة ، ويستحب أن يميل الشخص الذي يقوم بتصويره يستحب أن يميل برأسه إلى الأسفل لإبراز الجبهة ، والوجه المثلث يفرى المصور لأن يصوره بوجه كامل أو أن مصور ثلثه أربع أو profile جانبي، والواقع أن كل هذه الأمور التي ذكرناها في توزيع الإضاءة أو مستوى الكاميرا وطبيعة الزاوية إنما هي أمور مشجعه فكرة مهمة في تصوير الوجه المثلث وهي " القوى العقلية الكامنة خلف هذه الجبهة لعريضة " أي أن هذه التدابير من شأنها أن تعاون على إبراز الفترة التي ذكرناها

#### - الوجه البيضوي:

وهو الوجه الذي يقترب في شكله من شكل البيضة حيث كون مناسب النسب بين أجزاء لذلك فهو يعطى نتائج جمالية متميزة ، فنسب أجزاء الوجه تكون مريحة بالتصوير لدرجة أن التصوير له بكل الوصعيات لا يتحمل إشكاليات فحين نصوره بشكل (full face) بالمواجهه أو تصور profile لا تظهر عيوب أو مشاكل في الوجه وحتى حين تصمم له الإضاءة لا مبرز أي ثغرات ولا يحدث أي تغيير في النسب لذلك فإن هذا الوجه هو من أفضل الأنواع في التصوير كونه لا يحتاج إلى تدابير معقدة ولا يحتاج إلى حيل في التصوير لإظهار ملامحه.

### - الوجه المربع:

هذا الوجه غالباً ما كون بفك قوى مؤثر فى طبيعة شخصه صاحبه حيث يكون الوجه بشخصه قوية بالغالب بحكم الشكل الذى يتميز به والواقع أن هذا الوجه يتميز بتغيره الواضح، بمجرد أن تتغير زاوية التصوير أو مستوياتها حيث يمكن أن تبدد ملامح هذا الوجه مختلفة ومتباينة مع تباين واختلاف المستويات لزاوية العدسة أو التصوير فيمكن أن نزيد من تربيعة وهذا الوجه يقترب في الوجه المستدير من حيث توزيع الإضاءة التي يفصل أن تكون إضاءة من وضع خاص بأن تكون إضاءة رئيسية موجهة نحو الجانب الأقرب لأنه التصوير وإن تكون هناك إضاءة خلفية جانبية علوية ، مسقط على الرأس بزاوية ميل قدرها ٤٥ درجة تقريباً وإن تكون إضاءة لملئ الظلال في الجانب القريب من آلة التصوير وتكاد تكون مواجهة للوجه بحيث الصدع القريب من آلة التصوير أقل استداره عن باقي الوجه كي يكون قائماً في للصورة، وهو أمر ينقص من استداره الوجه بالنسبة للوجه المستدير ومن ثم يجعله أقرب للوجه للبيضوى، و مفضل أن يصور الوجه لمربع بإظهار 3 / 4 الوجه .

### الوجه الطويل النحيف :

يتميز صاحب هذا الوجه بأنف طويل وهناك احتمالات أن يكون نصف هذا الوجه مغاير في نسبته للنصف الآخر فعلى ما يبدو أن أحد النصفين يكون أطول من الموازى له ومن الجدير بالذكر أن هذا الوجه يفضل أن يكون تصويره بالتركيز على النصف الأطول لكي تبرز فيه قوة الشخصية ويفصل أن تكون إضاءة هذا الوجه بإضاءة خلفية جانبية ، من زاوية 45 درجة في حال رغبة المتعلم على الاستطالة المبالغة في نصف الوجه وذلك لكي تكون

الإضاءة عاملاً على إظهار استدارة الرأس ، فيبدو عرضها بالنسبة لطول الوجه . ويمكن أيضاً تأكيد ذلك من خلال الإنارة بإضافة إضاءة أخرى رئيسية أو إضاءة ثالثة مائلة للضلال وحسب التأثير الذي نرومه .

#### ٥- الوجه المستدير الملى :

أكثر ما يتميز به هذا الوجه هو الرقبة القصيرة حيث أن هذا الوجه في أغلب الأحيان يبدو وكأنه بدون رقبة لذا كان إبراز رقبة هذا النوع أمر محتم ، لكي تبرز معالمه الجميلة ، ويمكن هذا الإبراز للرقبة من خلال انخفاض مستوى آلة التصوير من مستوى الوجه لتظهر الرقبة ، حيث أن انخفاض زاوية التصوير بأن تكون (low angle camera) يساعد ويمنع من التصاق الكتفين مع الوجه ، ويخفف من استدارة الوجه بنسبة ولو بسيطة وبالعدة يفضل أن يصور هذا الوجه the quarter face أي ثلاثة أرباع الوجه وذلك لتحقيق بروز للرقبة ولو بجزء بسيط منها ولتحقيق أن يظهر الوجه بشكل بيضوي لا مستدير ، ومن ثم يكون الوجه بحال أفضل مما هو عليه .

إضاءة هذا الوجه تكون بإضاءة لملى الضلال في الجانب البعيد عن آلة التصوير بحيث تكاد تكون مواجهة للوجه ليبقى المصدغ القريب من آلة التصوير بأقل استدارة عن باقي الوجه ، وذلك لكي كون قائماً في الصورة وهو أمر ينقص من شدة استدارة الوجه ، ويجعله أقرب إلى الشكل البيضوي ، أيضاً يفضل أن تكون الإضاءة الرئيسية مواجهة نحو الجانب الأقرب من آلة التصوير وأن تكون الإضاءة الخلفية جانبية علوية تسقط على الرأس بزاوية ميل قدرها 45 درجة تقريباً.

إن الوجه بشكل عام يختلف اختلاف جذري بين المرأة والرجل من حيث النسب لأجزائه ، فبالوقت الذي تبرز أجزاء في وجه المرأة لتمنح وجه امرأة

جمالاً تكون هذا الأجزاء بنسب وجه المرأة عوامل تبعد وجه الرجل عن الجمال ، فعلى سبيل المثال ذكرنا أن حنك المرأة حين تكون نسبته صئيلة تكون أحسن ، كون أن هناك استدارة للوجه ومن ثم يكون الوجه حميلاً إن تكون محط جمال وتأثير عن العكس من الرجل الذي يفقد تأثيره الجمالي بطول الرقبة المبالغ كون أن الرجل بأغلب الأحيان يكون شعر قصير ليس كما في المرأة ، الأمر الذي يجعل من طول الرقبة في الرجل تأثيرات سلبية في نسبة أجزاء الوجه التي تهتمش مع الرقبة الطويلة ومن ثم يكون الوجه ليس بقوة أجزاء الجسم الأخرى الأذنين يلاحظ إبهما غير بارزتان عند المرأة ، لكثافة شعر المرأة التي تخشى الأذنين بشعرها الطويل بينما يكون الأمر عند الرجل بوضع آخر فقصر الشعر يبرز الأذنين الأمر الذي يجعل من الأذن الكبيرة أو المنتفخة جانباً تكون محط تركيزه مما يؤثر على الوجه وبالتالي نقل من وسامته .

معرفة المصور بوجه الشخص غاية حتمية في تصوير البورتريت ، فلا يمكن أن نحدد المستوى أو الإضاءة أو الحجم أو الزاوية للتصوير أي وجه ما لم نكن نعرف الوجه وملامحه فمعرفة الوجه وملامحه في أولى المهام التي تقع على عاتق مصور البورتريت ، وذلك لتحقيق أفضل النتائج دراسة الوجه ومعرفته قبل التصوير ليس بالأمر الهين أو السهل فهي عملية تتنوع من خلال لتجارب والممارسات التي تمنح الخبرة ، هذه الخبرة التي تفرز الوجه وتحقق النتائج المتميزة ، البعض من المصورين يقوموا بحيل كثيرة للتحايل على الزبون الذي أتى ليحصل بورتريت ففري أولئك المصورين يقدمون لفهوة أو الشاي لذلك الزبون ليستغرقوا من الوقت أمام وجه ذلك الزبون كي يتمكنوا من دراسة تفاصيل وجه الزبون البعض الآخر من

المصورين يجرون تصوير أولى " بروفي " لوجه الزبون ويتفقون مع الزبون على موعد قائم للتصوير وذلك لمعرفة طبيعة الوجه من خلال التصوير الأولى فيتجاوزون مناطق الضعف في الوجه ويسرزون مناطق القوة في التصوير الذي يلي التصوير الأولى هناك من المصورين المحترفين بالبورترتيت يملكون موهبة عظيمة في التصوير بمعرفة تضاريس الوجه وتفاصيله من خلال الوصلة الأولى بنظراتهم للوجه بمنظار الكاميرا أو viewfinder فيلتقطون أروع الصور وكأنهم صوروا هذا الوجه مرات عديدة في السابق، هذا النوع من المصورين نادر جداً وهو نوع خلیط ما بین الموهبة التي يمنحها الله سبحانه وتعالى وما بین الخبرة التي تتراكم من الممارسة ، التي قد تطول لتكون في عشرات السنين ، أو قد تكون ببضع سنوات والواقع حتى الخبرة التي تأتي من الممارسة ، إنما هي رهينة بالموهبة التي تمنح من الله عز وجل ، فهناك على سبيل المثال مئات المصورين عملوا في التصوير سنوات تتجاوز النصف قرن ومع ذلك لا يمتلكون القدرة على التقاط صور ذات تميز فندى النمطية تطفى في أعمالهم وان مستويهم وأحجامهم وزواياهم ووضعياتهم واحدة منذ عشرات السنين ، لا يمتلكون المقدرة على الابتكار ولا يميلون إلى خلق الإثارة محترفين لتصوير كمهنة للمعيشة فقط غير مدركين للاحساس الذي يعتبر الأساس في خلق النقطة لذلك كانت أغلب صور البورترتيت التي التقطها متشابهة ومتقاربة

مصور البورترتيت هو الذي يميز ما بین الجمیل والقبیح ، وفق المعايير التي برغبتها المجتمع الذي يتعامل معه أي انه لابد أن يدرك بأن الحماس بالنسبة للرحل القروي في الريف ، هو غير الجمال الذي يبحث عنه الشاب

استخدم في المدينة ، المنعزل ، باخر الطبيعة و آخر المسرحيات من «موسم»  
 لموديل ، لابد أن يترك مصور البورتريت ، أن يترك له كبر ،  
 حضور رجل كثر بالس والى وبين مثل «مراة» ، وليس مثل «موسم»  
 وفصير وبين وجه اسمر ووجه ابيض ، لابد أن يترك مصور البورتريت ،  
 هناك شواد كثيرة ، وليس انقادة ثابتة أو دائمة أو ممكنة في كل الأحيان ،  
 فالوجه متعددة ومتنوعة والزوايا أيضا ، العنسيات أيضا والألوان أيضا ،  
 هذه الأمور تكون معقدة وصعبة أمام المصور أن تم يكن يتركها ،  
 «بشرى شابة في الرسم» خلقه الله سبحانه وتعالى بمصور ذى مساحة للناظر  
 يمكن لمصور البورتريت أن يقوى تلك الساحة في الوجه ليكون الوجه أكثر  
 جاذبه ليكون محبوب وجميل ، كما يمكن أيضا للمصور أن يقوى ذلك الوجه  
 الجليل ويمنحه صف وقوة ليندو غير مرغوب وبين محبوب ، لذا يرى  
 البعض أن من لا يحمل ثقة كافية بامتلاكه في تصوير البورتريت ، بعد  
 بمثابة من يتدخل بشؤون لا تعنيه ، كونه يتدخل على هذا المجال ، فهذا  
 الوجه الجميل الذي أباح الله سبحانه وتعالى في خلقه ليكون بحلى صور  
 يتدخل شخص لا يجيد التصوير ، يبعثر في قيمة الوجه ومعبأ ، ومن ثم  
 يقلل من شأن وجمال الخلق .



## أمثلة لتصوير بعض الشخصيات

### وعلاقتها بلغة الجسد

يظهر ابتسامة من نوع الابتسامات الشائعة لدى الشخصيات المشهورة أثناء التصوير ، ومنها ما نراها في صور الصحف والمجلات على وجه الخصوص لرجال الأعمال الناجحين والتي تقول ابتسامتهم : " لقد توصلت لأسرار النجاح وعليك أن تحاول وتخمن ما هي " ..

ولقد كان لبراءة التصوير دور هام في انتخاب إبراهيم لسكولن رئيس للجمهورية في عام ١٨٦٠ ، وذلك من خلال الصورة الفوتوغرافية الرائعة التي التقطها المصور الفوتوغرافي ماثيو برادي الذي كان يعد من أشهر المصورين في مدينة نيويورك .

ولم تكن المحاولات الكبرى التي بذلها لينكولن في فن التصوير الفوتوغرافي تضاهي تلك التي بذلها فرانكلين روزفلت عام ١٩١٠ عند دخوله المعترك السياسي حتى وفاته ١٩٤٥ .

فقد استطاع روزفلت بعزيمة ماضيه أن ينمي فن التصوير الفوتوغرافي ، عندما أصيب بالشلل النصفي لإصبح لا يطبق الحركة ، لا واسطة كرمي دي عجالات ، وقد نصحه الكثيرين بإعتزال الحيدة السياسية ، لا أنه رفض ، وشرع في رسم خطة تجعله يبدو مفعما بالحيوية والنشاط في صوره الفوتوغرافية ، فقد ابتكر وسيلة تقنع الناس بأنه يستطيع الحركة ، وذلك بتحريك حسده للأمام والخلف مرتكزا على عصا من جانب وعلى إبهام يوت من الجانب الآخر وذلك أثناء الحملة الهجومية التي شنت عليه عام



١٩٢٨ . ولم يكن يسمح على الإطلاق لأي مصور فولوغرافي أن يلتقط نه صوره وهو يجلس على كرسي المقعدين .

وقد ألف جالافر كتابا بعنوان " خداع فرانكليت روزفلت الرائع " عبر فيه عن حملة روزفلت الناجحة طوال خمسة وعشرين عاما والتي بد فيها متمتع بالحيوية والنشاط والقوة ، واستطاع بذكائه البارع أن يحفي ماما عجزه وأن يقود الولايات المتحدة الأمريكية أثناء الكساد الذي ألن بها عقب الحرب العالمية الثانية .

ويقول البعض أن أحد أسباب إخفاق نيكسون في المناظرة التي أديعت في التلفزيون عام ١٩٦٠ هي علامت الإعياء التي بدت على وجهه ، بسبب مرض كان يعاني منه ، بينما ظهر كيميدي في حالة صحية جيدة كلاعب أولمبياد .

لا يهتم بعض الخطباء البارعين في فن إقناع الآخرين بفت التصوير الذي يمكن أن يعتمد على الحظ بشكل كبير ، ويتضح هذا في بعض الصور الفوتوغرافية لرئيسة وزراء بريطانيا الأسبق مارجريت تاتشر ، والتي كانت تستغل خدمات جوردن ريس في قسم التسويق من شركات مارس ، فإنك إذ قرنت بين الصور الفوتوغرافية التي التقطها المصورون لها أثناء وبعد لانتخابات العامة عام ١٩٧٩ ، فتجد اختلافاً كبيراً.. فقد اخفت بعض العيوب التي تبدو في أسنانها ، واستخدمت دهاناً آخر لتعمرها جعله مرن ولامعا .. وذلك من أجل تحسين صورها أمام الناس ..

ولا يمكن أن نجد صورة مهما بلغت في روعتها وجمالها تصاهي تلك الصورة التي ظهرت لهلاري كلينتون ، فعندما انتقلت إلى مدينه ليتل روك في ولاية أركانساس عام ١٩٧٦ ، مع زوجها بيل كلينتون كانت ترتدي ملابس ذات طراز قديم ونظارات ذات عدسات سميكه ..

وعندما أخفق زوجها بيل كلينتون في الانتخابات كحاكم للولاية للمرة الثانية عام ١٩٨٠ قررت أن تتصدر هؤلاء الذين أدلوا بأصواتهم للرئيس كلينتون ، فقامت بتسوية شعرها ، وارتدت عدسات لاصقة وسترة أنيقة .. وبمساندته نجح بيل كلينتون في انتخابه لفترة جديدة .

ولا أحد ينسى ما شعرت به هيلاري كلينتون بالألم والمهانة ، بسبب فضيحة زوجها مع مونيكا ليونسكي عام ١٩٩٨ ، والتي عرفها العالم أجمع ، إلا أنها قررت أن تظل زوجة للرئيس ، وكانت تصرفاتها أمام عدسات الكاميرا وكأن شيئاً لم يحدث ، وعندما كانت تسير مع الرئيس أمام أعين الكاميرات " كنت تمسك بيده وتضحك " في كل صورة التقطها لها المصورين ..

ثم أثارت الدهشة في نفوس الناس عندما أصبحت أبهى السيدات مظهرًا في مجلة " فوج " إحدى مجلات الموضة ذات التأثير البالغ على الشعب ، ولا عجب بأن تسميها مجلة " إيكونوميست " الأميدة كلينتون المدهشة ..

عموما هناك أمثلة كثيرة توضح علاقة التصوير بلغة الجسد يقوم بها من تلفظ له صورة سواء بطريقة التوجيه من المصور ، أو كانت تلقائلا من

الشخص الذي نلتقط له الصور ، أو يقوم بها افتعالاً الشخص الذي نلتقط له الصور ، وهي تظهر بوضوح في :

إظهار الانسامة مفتعلة تقول شيء أو تعلن عن وجود سر ما ..

- النظر باعين لأعني جنباً " الأثيرة ديننا " ، أو لأسفل أو يمينا .

- من طريقة المصافحة أمام الكاميرا ..

- من مكان التصوير أمام الكاميرا ..

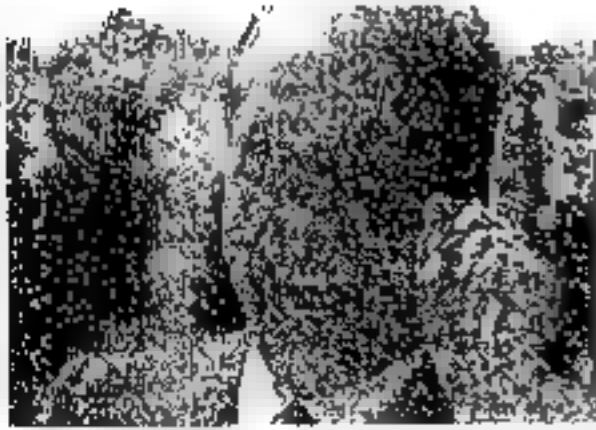
- من مكان الوقوف .

- من وضع الجلوس ..

ويعتبر باراك أوباما من الشخصيات التي تحبها الكاميرا ، وهو يجيد استخدام تعبيرات الوجه أمامها ، وهو معروف بولعة بالحفاظ على صورته أمام الكاميرات بأن نكون ملفنة للأنظار .. مستخدماً تعبيرات وجهه من عظام الخد ، وقوة الفك والابتسامة .. ووضع يده في جيوبه ..

يحترر لرئيس الأميركي باراك أوباما استاذاً في أسلوب التواصل الحديث ، والتحكم في لغة الجسد ، بحيث يتمكن من ترك الانطباع الذي يريده لدى مستمعيه . وكان قد استشهد بكتاب خير لغة للجسد الشهير جيمس بورغ الذي يحمل عنوان «الإقناع» ، عدة مرات أثناء حملته الانتخابية ، عدم سئل عن كتاب الذي سيحمله معه إلى البيت الأبيض . ويقول بورغ «الرئيس أوباما برع في لغة الجسد ، كما أنه ممتاز في التواصل بالأعين ، والتي تعتبر إشارة للصديق ، ولهذا نجح في حملته الانتخابية»

ويؤكد بورغ ، مؤلف كتاب «كيف» ، أن لغة «الصمت» لا تكذب  
أدأ ، وكان بورغ قد جعل عمله قراءة الحركات غير الواعية والأوضاع التي  
يتخذها الآخرون. وهو يقول «أعرف أنهم واقعون في غرام حقيقي. من  
طريقة الابتسامة والنظر في العينين»



الهو أمث

- ١- عبد الجبار محمود علي : التصوير الصحفي ، ( القاهرة : الدار العربية للنشر والتوزيع ، ١٩٨٠ ) .
- ٢- محمود أدهم : مقدمة في الصحافة المصورة ( الدار البيضاء : ١٩٨٧ )
- ٣- سعيد لغريب النجار : تكنولوجيا الصحافة ( القاهرة : الدار المصرية للنسبة ، ٢٠٠٣
- ٤- محمد كامل عبد الحافظ . التصوير الفوتوغرافي ( القاهرة : دار الكتب العلمية ، ٢٠٠٧
- ٥- محمد أسامة صقر ، أحمد هلال طلبة . التصوير الضوئي بين الأساليب والتقنية الرقمية ( القاهرة : دن ، ٢٠٠٧ ) .
- ٦- حسين شفيق . الأساليب الفنية والعلمية للتصوير الصحفي ( القاهرة : دار فكر وفن للطباعة والنشر والتوزيع ، ٢٠١١ ) .
- ٧- آلان ، باربارا بييز : المرجع الأكيد في لغة الجسد ( المملكة العربية السعودية ، مكتبة جرير ، ط٤ ، ٢٠٠٩ ) .
- ٨- عبد الباسط سلمان : التصوير الصحفي في الصحافة والتلفزيون ( القاهرة : الدار الثقافية للنشر ، ٢٠٠٩ ) .
- 9- Joe Navarro : **What Every Body Is Saying: An Ex-FBI Agent's Guide to Speed-reading People** ( 2008)
- 0- Allan Pease and Barbara Pease: **Body Language in the Workplace** ( 2011)
- 1- Judi James **The Body Language Bible: The hidden meaning behind people's gestures and expressions** (2008)
- 2 Desmond Morris . **People watching: The Desmond Morris Guide to Body Language** ( 2002)
- 13 - Mark Bowden. **Winning Body Language: Control the Conversation, Command Attention, and Convey the Right Message without Saying a Word** (2010).

1. Anna Jaskolka: **Picture Book of Body Language The: the Only Language in Which People Can't Lie** ( 2011) .
2. - Gregory Hartley and Maryann Karinch: **I Can Read You Like a Book: How to Spot the Messages and Emotions People Are Really Sending With Their Body Language** (Kindle Edition - 2007)
3. - Max Eggert **Brilliant Body Language: Impress, Persuade and Succeed with the Power of Body Language** ( 2010).
4. - L. A. Mondragon : **Body Language - Discover and Learn How to Read Body Language!** (Kindle Edition - 2009) .
5. - Ma corm Croft : **The Secret Body Language of Girls** ( 2010) .
6. - JOE NAVARRO : **Body Language Essentials** (Kindle Edition - 2010).
7. - Carol Kinsey Goman : **The Nonverbal Advantage: Secrets and Science of Body Language at Work (Bk Business)** ( 2008).
8. - Anna Jaskolka : **How to Read and Use Body Language** ( 2004) .
9. - Peter Clayton : **Body Language at Work: Read Signs and Make the Right Moves** ( 2003).
10. Kris Cole : **Crystal clear communication "** skills for understanding and being understood ( Australia ,2005).
11. Frank P.Hoy : **Photojournalism" The Visual Approach"**PrintedHall,New Jersey,2000 ) .
12. -http //www **digital-photography-school** com/body-language-in-portraits# xzz1bVqeAzCs
13. -Brenda Aloff: **Canine Body Language: A Photographic Guide Interpreting the Native Language of the Domestic .**
14. -Darren Rowse: **Body Language in Portraits**
15. Kris Krüg : **Body Language Art Exhibit Features Photography ...**
16. - Eric Kim : **How Body Language Affects Story-Telling in Street Photography** on October 11, 2011

## ٦ الفصل السادس

لغة الجسد .. في الإذاعة والتلفزيون





## ٦ المذبح ومقدم البرامح .. ولغة الجسد

لغة الجسد في الاعلام المرئي ، لا تقل أهمية عن اللغة الصوتية ، بل انها تتفوق عليها أحياناً ، لا سيما وأن تعابير الوجه وحركة اليدين والرأس والجزء الأعلى من الجسم بشكل عام ، تمثل مفتاحاً حقيقياً لقراءة ما يدور في داخل الإعلامي أو الضيف بخاصة المسؤولين ، الذين يحاولون ضبط إيقاع الحركة ، لإخفاء توترهم الداخلي والتأنيب على المشاهد ، بإظهار التماسك ورباطة الجأش.

ومعلوم أن عملية تحريك اليدين والرأس أكثر مما ينبغي أمام عدسة الكاميرا ، تثير باضطراب داخلي ، أو بضعف الموقف الذي يدافع عنه الضيف أو يسعى لتسويقه ، من هنا تعطي وسائل الاعلام الأجنبية اهتماماً كبيراً بلغة الجسد ، فيما يقوم خبراء بتوجيه وإرشاد المسؤولين حول كيفية الظهور أمام الكاميرا ، والاقتراب في الحركة ، لكي لا يمس ذلك بالمصدقية.

على الإعلامي في كل مجال للعمل الإعلامي أن يكمل فك شفرات الاتصال الأربع : الاتصالات ، والاستماع إلى الآخرين ، والحديث ، شفرة لغة الجسد ، وشفرة تعبيرات الوجه " وسوف يتم تناول هذه الشفرات شيء من التفصيل في فصول الكتاب " . فلا يكفي أن يجيد الإعلامي لإثنين مثلاً من

تلك الشفرات ويجهل الآخرتين ، كما أن بمعرفة الإعلامي بهذه لشفرات يصبح بالإمكان لكشاف إلى أي من الأنماط تكون عليها الشخصية لمحاورة أو الضيوف أو حتى للجمهور ..

ومعرفة الإعلامي بهذه اللغة يمكنه من كيفية التواصل بفاعلية ، وكيف يقدمون أنفسهم للمشاهد وللضيوف ، ويحسنون من طريقة كلامهم ، ويتعلمون على الأخطاء البسيطة - ولا أقول الكبيرة - التي تكتف حديثهم ، وتتعلق بمدى معرفتهم بلغة الجسد من عنده ، كما أنها تزيد من ثقتهم بأنفسهم ، فهناك - كما سنقرأ من فصول الكتاب ، علاقة وثيقة بين لغة الجسد والصوت وتعبيرات الوجه ..

إن الاهتمام بلغة الجسد عنصر أساسي لكل إعلامي يواجه الجمهور سواء كانت المواجهة مباشرة معه ، أو غير مباشرة عبر كاميرات التلفزيون مثل مواجهة المذيع أو مقدم البرامج أو المتحدث الرسمي وتمتد هذه الأهمية من اللقاء المباشر " وجها لوجه " في الندوات والمؤتمرات إلى اللقاء غير المباشر عبر شاشات التلفزيون . ومن المهم الإشارة إلى أن لغة الجسد للإعلامي احتياج أساسي ، سواء كان أثناء مجريات عمله قبل التسجيل أو البث أو بعده ؛ لأن الإعلامي مطالب باستخدام لغة جسد صحيحة وسليمة ، بدء من خروجه من منزله ، ومرورا بقاءه بزملاء العمل أو بالجمهور أو بضيوفه ؛ لأن الإعلامي غالبا هو شخصية معروفة مطلوبة بالانتران والوقر ، سواء أثناء مجريات العمل أو قبله أو بعده ..

وسواء دخل الاستوديو أو خارجه ، وعند تنفيذ أحد البرامج حيا على الهواء مباشرة أو مسجلا فإن مذيع البرنامج يصبح طرفا رئيسيا في العديد من عمليات أو الإجراءات المتعلقة بالإنتاج ، فهناك التعليمات التي يتلقاها ويتولى ترجمتها على الفور وتحويلها إلى عمل تنفيذي ، وهناك الإجراءات المتعلقة بضبط مستوى الصوت والظهور على الهواء ، وهناك الإجراءات التي تتعلق بإعداد وأداء المادة وتقديمها على نحو معين في إطار زمني محدد فضلا عن العديد من العمليات الأخرى التي تتعلق بالتنفيذ داخل الاستوديو أو خارجه.

وإذا لم يعرف المذيع كيف تم هذه الإجراءات وكيف يتعامل معها أو كيف ينقذها فمعنى ذلك أنه لن يكون بوسعه تنفيذ البرنامج. وعلى هذا فإننا سنعرض بشيء من التفصيل لهذه الجوانب الحرفية المتعلقة بتنفيذ البرنامج لإذاعي في الراديو والتلفزيون وعلاقة المذيع أو دوره في كل منها وعلاقتها بلغة الجسد، على النحو التالي:

أولا للتعليمات والإشارات:

إن منسجي الراديو والتلفزيون عادة ما يعملون كأعضاء ضمن فريق، ولهذا يجب أن ينسقوا فيما بينهم وأن يوجدوا الوسائل الكافية التي تمكنهم من الاتصال بعضهم البعض.

إن التعليمات والإشارات توجه إلى مذيع التلفزيون بواسطة مساعد المخرج أو مدير الاستوديو، وفي هذه الحالة فإن مساعد المخرج يستخدم كلا

من الطريقتين الشعوية "المنطوقة" أو المرئية "الإشارات" في توصيل التعليمات إلى المذيع ، أما مذيعو الراديو العاملون في استوديوهات التسجيل أو البث المباشر فإنهم يتلقون التعليمات من مهندس الصوت أو مخرج البرنامج، وقد تعطى هذه التعليمات شفويا من خلال جهاز الاتصال الذي يربط بين الاستوديو وعرفة المراقبة ، أو تعطى على شكل إشارات بآلية . وعموما فإن هذه التعليمات وسواء كانت من المهندس أو المخرج فهي بمثابة شعارات تنبه المذيع إلى ما هو مطلوب عنه، أو تحيطة علما بما يجري أو ما سوف يحدث، ومن ذلك الإشارة إلى وقفة قادمة في برنامج، أو علامة تشير إلى استخدام خاطئ للأجهزة أو الإضاءة " بالنسبة للتلفزيون " وبصرف النظر عن هو الذي يصدر التعليمات فالمهم هو أن يقوم المذيع بتنفيذها بمنتهى الدقة وعلى الفور .

تجربة الصوت أو تحديد مستوى الصوت :

يطلب إلى المذيع قبل الأداء أمام الميكروفون ما يسمى بتحديد مستوى الصوت ويعني أن يتحدث المذيع بصوته أمام الميكروفون الذي سيستخدمه أثناء الإذاعة حتى يقوم للمهندس المختص بضبط درجة الصوت والتحكم للوصول إلى الدرجة أو القدر المطلوب من صوت المذيع ويتم مثل هذه العملية مسبقا قبل الإذاعة لاختصارا للوقت من جهة وتقاديا للأخطاء غير المرغوب فيها من جهة أخرى أثناء التنفيذ.

ويمكنك كمذيع أن تتبع هذه الخطوات عند تحديد مستوى للصوت :

- انتظر صامتاً أمام الميكروفون سواء كنت جالساً أو واقفاً.
- نرقب صدور الإشارة التي نطلب إليك "تجربة للصوت " وهذه الإشارة توجه إليك عادة إما من مساعد المخرج "في حالة التلفزيون" أو بواسطة مهندس الصوت في حالة الراديو. وفي كل للحالات التي تتوقع فيها إشارة مرئية ينبغي أن تظل ملاحظ البصر نحو مصدر التعليمات.
- عندما تتلقى الإشارة.. تحرك إلى الموقع أو المكان الذي ينبغي أن تكون فيه أثناء الأداء وقرأ أو تحدث بنفس الطريقة ودرجة الصوت التي ستؤدي بها عند الإذاعة أو التسجيل .
- عند استخدام نص مكتوب ينبغي أن تقرأ من النص مستخدماً نفس الأساليب في الحيوية والانفعال وكافة المتطلبات التي يحتاجها الأداء عند التنفيذ الفعلي
- أثناء القراءة أو الحديث.. ينبغي أن تظل منتبها لتلقي أية إشارة من مهندس الصوت أو مساعد المخرج تطالبك بالاقتراب أو الابتعاد عن الميكروفون ورفع الصوت أو خفضه.
- استمر في الحديث أو القراءة حتى تصدر إليك الإشارة بأن كل شيء قد أصبح على ما يرام .

#### الإشارات اليدوية :

تستخدم الإشارات اليدوية في بعض الأحيان للاتصال بين أعضاء فريق . وقد بدأ استخدام مثل هذه الإشارات في محطات الراديو والتلفزيون

منذ البدء نظرنا لوجود تلك الحاجز الزجاجي بين غرفة المراقبة حيث يجلس المخرج أو مهندس الصوت وبين المذيع داخل غرفة التنفيذ في الاستوديو . وبطبيعة الحال فإن هذه الإشارات توجه إلى المذيع عندما يكون على الهواء فقط ، أثناء التسجيل أو البث المباشر في الإذاعات الحية أما في غير هذه الحالات فلا يكون هناك أي مبرر لاستخدامها نظرا لإمكانية التحدث مباشرة إلى المذيع بما يريد المخرج أو أحد أعضاء فريق العمل.. وعلى هذا فإن استخدام هذه الإشارات اليدوية يقتصر عادة على بداية العمل لتنفيذه وخلالها فقط وفي كل الحالات فإنها توجه إلى المذيع من المخرج أو مهندس الصوت مباشرة في حالة الإذاعة بالراديو أما في حالة الإذاعة بالتلفزيون فإنها تنقل إلى المذيع بواسطة مدير الاستوديو أو مساعد المخرج، والذي يكون متواجدا داخل الاستوديو أثناء تنفيذ البرنامج ، بينما يكون المخرج جالسا في غرفة المراقبة لإدارة العمل في جوانبه المختلفة، وفي كل الحالات فإن المذيع عندما يتلقى الإشارة لا يكون عليه أن يأتي بأية إيماءات أو علامات تشير إلى أنه قد فهم المطلوب، لأن مثل هذه الإيماءات أو العلامات تبدو واضحة على الشاشة فضلا عن إنها يمكن أن تشتت الانتباه أو تبعد المذيع عن التركيز في الموضوع الذي يقدمه، ولذا فإن المطلوب من المذيع عند ما يتلقى إشارة من الإشارات أن يمضي إلى تنفيذ ما هو مطلوب منه على الفور ، وهذا يؤكد طبيعة الحال أنه يتلقى الإشارة وفهم مضمونها .

وبالرغم من أن بعض محطات التلفزيون قد دأبت على استخدام

بطاقات الإشعار بدلا من الإشارات اليدوية في توجيه التعليمات إلى المذيع أثناء السعد ، إلا أن استخدام الإشارات اليدوية لا زال هو الاستخدام الأكثر شيوعا حتى الآن.

وهنا يلزم التأكيد على أنه في حالة استخدام بطاقات الإشعار فيه يجب وضعها في مكان قريب من الكاميرا لكي يتمكن المذيع من المحافظة على الاتصال بالعين مع المشاهد ويتمكن في نفس الوقت من التقاط التعليمات الموجهة إليه، أما إذا وضعت في موضع بعيد عن الكاميرا فإنه سيضطر في هذه الحالة لأن ينحرف ببصره ناحية الطاقة التي تحمل التعليمات وفي هذه الحالة يشعر المشاهد بأن المذيع مشغول عنه بشيء آخر.

أما هذه الإشارات اليدوية المستخدمة ودلالة كل منها... فالمعروف أن هناك إشارات تستخدم في الإذاعة بالراديو والتلفزيون وأخرى تستخدم في الإذاعة بالراديو فقط.

أما الإشارات التي تستخدم في الإذاعة بالراديو والتلفزيون -انتبه : وهي تلويحه بسيطة باليد المرفوعة أعلى قليلا من مستوى الرأس، وتسبق إشارة الاستعداد... وهي تشير إلى المذيع بأننا "سوف نعمل" ونستخدم إشارة أخرى أحيانا وهي الإشارة بالإصبع للعين، أي ترقب الإشارة.

استعد : وهي إشارة تشير إلى أننا سوف نبدأ فوراً. ويكون على المذيع أن ينأهب للبدء بمجرد توجيه هذه الإشارة إليه.. وتتم هذه الإشارة برفع اليد إلى أعلى بشرط أن تكون راحة اليد في مواجهة المذيع.

أبدأ : وهي إشارة تتم بإفزال اليد المرفوعة في إشارة لاستعد الإشارة السبقة وهنا يكون على المذيع أن يبدأ الأداء على الفرر.

توقف. إشارة تقطع البرنامج أو للتوقف وتتم بوضع إصبع السبابة على الحلق في شكل متقاطع، وتعد هذه العلامة إشارة من إشارات الطوارئ. ويكون على المذيع أن يتوقف عن الكلام فور التقاطها، وأن يبقى منتظرا إشارة جديدة.

- أبطيء: إشارة تتم بجذب اليدين بعيدا عن بعضهما كما لو كانتا تسحبان شيئا أو تجذبان قطعة "ملبن" وهي إشارة تطلب إلى المذيع أن يبطئ، في القراءة إذا كان يقرأ من نص مكتوب. أما إذا كان يرتجل فإن الإشارة تعني أن "يمدد أو يطول" ويتأني ذلك بأن يتوقف عن الكلام أو يستمر وفقا للإشارة التي يتسلمها.

- أسرع : وتتم الإثارة بمد اليد أمام الجسم ثم مد إصبع السبابة وتحريك اليد في شكل دائري وتعني أن يزيد المذيع من سرعته في الأداء.

- إشارات الوقت: عندما يقترب للبرنامج من نهايته، أو يوشك على التوقف لتتخلله فترة إعلانية يكون من الضروري أن يعرف المذيع كم دقيقة أو كم ثانية باقية من البرنامج، أو كم دقيقة سيتوقف خلالها البرنامج ويتم ذلك على النحو التالي:

(أ) ثلاث دقائق: رفع ثلاثة أصابع إلى أعلى والتلويح بها ببطء.

(ب) دقيقتان: رفع إصبعين إلى أعلى والتلويح بهما ببطء.



ج) دقيقة واحدة : رفع إصبع السبابة إلى أعلى والتلويح به ببطء .  
د ) ثلاثون ثانية : رفع إصبع السبابة لإحدى اليدين مقطوع مع إصبع السبابة لليد الأخرى وفي التليفزيون يشار إلى ذلك بتقاطع اليدين مع بعضهما البعض.

و) خمس عشرة ثانية : ضم قبضة اليد ورفعها إلى مستوى لرأس فقط أو أقل قليلا أمام الوجه.

- انقطاع البرنامج للإعلان فترة إعلانية: وهي إشارة تتم بتشكيل اليدين كما لو كانتا تمسكان بطرفي كتلة مستطيلة قالب من القرميد مثلا " ثم ترسم حركة تشير إلى القطع. وهذه الإشارة تعني أن البرنامج سيتوقف مؤقتا لإذاعة الإعلانات التجارية.

- تقدم التقرير - إلغاء تقدم التقرير: وهي إشارة توجه إلى المذيع الرئيسي "مذيع الربط" في النشرات والعروض الإخبارية وتتم هذه الإشارة برفع إصبع الإبهام إلى أعلى أو خفضه إلى أسفل... وفي الحالة الأولى يعني أن هناك تقريرا من مندوب في موقع الحدث سوف يقدم فور انتهاء مذيع الربط من تقدم الخبر، أما في حالة خفض الإبهام إلى أسفل فإن ذلك يعني أن التقرير لن يذاع إما بسبب عطل فني أو لأن الوقت المخصص للنشرة لا يحتمل تقدم التقرير.

أما الإشارات المستخدمة في الراديو فقط فهي :

- تحديد مستوى للصوت: وتتم هذه الإشارة

صوتك في معظم المحطات حيث يوجه مهندس الصوت حديثه إلى المذيع مباشرة قائلا: "تجربة صوت من فضلك" أو بالإشارة أن يكون الكف إلى أسفل ويتحرك يمينا وشمالا كما لو كان يسوي مستوى السطح.

- صوتك عال جدا: وضع إصبع على الأنف كما لو كان المخرج يقول للمذيع: "سكت" .. أو تحريك اليد إلى أسفل ببطء والكف ناحية الأرض.

- أرفع الصوت: وهي إشارة لزيادة الدرجة الصوت ويتم بمد اليد مفتوحة الأصابع إلى الأمام الجسم ثم رفعها إلى أعلى.

- اخفض الصوت: - وهي إشارة لخفض درجة الصوت ويتم بطريقة عكس الطريقة السابقة أي بمد اليد والأصابع مفتوحة إلى الأمام من إلى جسم ثم خفضها إلى أسفل.

- اقترب من الميكروفون: وهي إشارة تتم بوضع الكفين مفتوحين الصدر على أن يكونا متباعدين وفي مواجهة كل منهما الآخر؛ ثم أمم يقربان من بعضهما.. وتعني الإشارة أن المطلوب هو أن يقترب المذيع من الميكروفون. وتستخدم نفس هذه الإشارة في التليفزيون أحيث لتطلب إلى المذيع أن يقترب من شخص يكون في نفس المنظر.

- ابتعد عن الميكروفون: ويتم الإشارة بمد الكفين أمام الجسم على أن يكونا ملتصقين أو متطابقين من الخلف، أي يلتصق ظهر الكفين.. ثم يتحرك كفان كل منهما بعيدا عن الآخر.. وهذه الإشارة تطلب إلى المذيع أن يبتعد عن الميكروفون.

لإعلانات للتجارية قائمة: وهي إشارة تتم بوضع إصبع السانة في أحد اليدين في الكف المفتوحة اليد الأخرى.. وهي إشارة تعني أن الإعلانات التجارية المسجلة ستقدم عقب الفقرة المعروضة مباشرة.

- احذف : الإبهام يمد أمام الحنجرة بسرعة.

- تجاهل الحذف الذي حدث بالنص: ضم اليدين مع تشابك الأصابع .

- كل شيء جاهز: رفع الإبهام إلى أعلى والسبابة في حركة دائرية .

- اقرب البرنامج أو الوقت من الانتهاء: السبابة تلمس الأنف.

وفيما يتعلق بالمتطلبات التي تفرضها معدات الصوت والإضاءة والتصوير وما إلى ذلك، فإنها تفرض على المذيع التزامات واعتبارات خاصة.. فيكون على المذيع أن يحدد مكانه بالنسبة للميكروفون والكاميرا ، ويعرف أين ومتى سيفقد متى وأين سيجلس، وأين ومتى سيتحرك .

وإذا كان المذيع سيمسك بشيء ما أمام الكاميرا " كتاب أو مجلة أو غرض تجاري : فإن عليه أن يحدد بدقة متى وكيف سيعرضه وأمام أي الكاميرات..

لقرة على محادثة المستمع :

ولهذا يحب على المذيع حينما يعمل بواسطة نص مكتوب ، أن يستخدم صوته بطريقة التي تجعله يبدو متحدًا وليس قارئًا ويمكنك كمذيع أن تكسب صبغة للتخاطب "التحدث " إلى المستمع بإتباع الآتي :

- لا تتردد في أن تبغض أو تضحك متى كان ذلك ملائما وفي الموضع اللائق .

- لا تتحفظ في أن تتوقف مؤقتا للتفكير في اختيار كلمة أو فكرة... لأن ذلك يبدو تصرفا طبيعيا تماما.. وهذا أفضل من إصدار أصوات غير مفهومة لا تعني شيئا مثل إل - آ.. وهو ما يطلق عليه تعبير "الوقفات المسموعة".

- اعتبر نفسك ضيفا تجلس إلى أفراد أسرة، وتحدث إلى كل فرد منهم كل مستمع وكل مشاهد\* على حدة حتى يتميز حديثك بالخصوصية .

- تحدث بطريقة الصوت العادية وبطريقة طبيعية، ولا تحاول أن تغير من صوتك لأنك ستبدو متكلفا ولن يروق للمستمع . أو للمشاهد الاستمرار في متابعة ما تقول.

- عليك بتتويع الأداء بحيث يتلاءم الإلقاء مع طبيعة المادة التي تقدمها فلا شك أن برنامجا مرحا في فترة الصباح يختلف عن نشرة الأخبار التي تتم بالجدية والرفادة، وكذلك فإن لكل إعلان تجاري أسلوبه الخاص الذي يقدم به لكي يحدث التأثير المطلوب سواء كان هذا الأسلوب هو القراءة السريعة أو السرد البطيء.

- لا ندفع في الاهتمام بصوتك بل يكفي أن تتحكم فيه إلى أقصى حد ممكن لأنه أداة ينبغي أن تستخدمها دون أن تشغل بالإعجاب بها وإذا عرفت كيف تستخدم في نفسك يمكنك أن تتحكم في ارتفاع صوتك ودرجة.

وقبل الدخول في تفصيل كيفية استخدام المديح ومقدمي البرامج في التليفيون، نوضح أنهم مطالبون بإعطاء جمهورهم أربعة خيارات :  
إما أن يحبك .

- أو يكرهك .

أو أن يكون حياديا ، ولا يهتم بك ، بطريقة أو بأخرى .

- أو يشعر بالأسى من أجلك .

إن كل ما نعله يحترى على إشارات نرسلها إلى من نتحدث إليهم حيث نشاهد مذيعين يشدون على إحدى الأذنين أثناء الحديث كل خمس ثوان ورأينا آخرين - من المقدمين - نوى أفواه جافة ، يبلون شفاههم بشكل دائم وأندس يظهرون وكأنهم يودون لو كانوا بمكان آخر، مما يوجد نفس الرغبة لدى الجماهير .

ارسل الإشارة الصحيحة :

الرسالة الهامة - ما - أن بإمكانك تعلم كيفية إرسال الإشارات للملائمة ، والتي من شأنها مساعدة الجمهور على رؤيتك كفا ، وذا ثقة ، وخفيف الظل .

ويطلق البعض على هذا اسم " لغة الجسد " .

ويطلق البعض عليها الاتصال غير اللفهف .

ونحن نطلق عليها إرسال الإشارات .

ولقد تحدثنا بالفعل عن قدرة التنفس على إرسال إشارات، فردا شاهد الجمهور كتفك يرتفعان أثناء التنفس، مستبدو مشدودا منفعا، متصلبا

مرعوباً. ربما لا تكون مدركاً لذلك ، لكن جمهورك سيتبين هذا وسيقرأ تلك الرسائل عنى أنها "غير باعثة على الاطمئنان" وسريعا ما سيتسهم عدم الاطمئنان .

كل شئ يصدر عنك يرسل إشارة :

إن الطريقة التي تستخدم بها وجهك ، ويديك ، وصوتك ترسل إشارات ، وكذلك مظهرك العام وهندامك . وباختصار مادام جمهورك يراك فكل ما يراه فيك مهم كحديثك .

إن الوجه المحايد ووضع ورقة التين ليدعو الجمهور إلى قول : " إنه لشخص مسكين " فهم يدركون أنك غير سعيد لوجودك هناك ، لذلك تواجه مشاكل ، وتمنون أن لو كانوا في مكان آخر .  
إرسال إشارات صائبة :

إن مهمتك في أي حديث ، هي مساعدة الجمهور على استقبال رسالتك ولكنها ليست يسيرة كما تبدو ، فهي تعنى أنه يجب عليهم إستقبالك لشعر بالطمأنينة والارتياح ، والثقة ولتكون مسيطرا على الموقف سواء أكنت واقفاً خلف منصة أو على مائدة اجتماع أو في حديث منعقد .  
الوقوف ليس يسيراً كما يبدو :

إن الوضع الذي يجده كثير من الناس أقل راحة هو الوقوف مع وضع سدين على الجانبين ، لكن وبشكل مثير - هذا لكثير الأوضاع التي تعبت عنى الرئح للجمهور لرؤيتك فهو وضع يبدو أقرب إلى الطبيعة ورسائله

كثير ودا ووضوحا وتعبيرا عن الشخصية لكن الكثير منا يحد أن الينين عاربان ،إلا أننا لا نحدد أن يظهر جزء من جسمنا لذلك نخشى أدينا ، وباستعمال هذه للحركة ، ننتهي إلى وضع مريك وبخاصة في استعمال الينين إن أغلب الرجال يستعملون للتربية والخداع . وأغلب للنساء يفمن بطي أذرعهن أمامهن وبالطبع ، يصع للبعض أيديهم في جيوبهم ، ويصع آخرون أيديهم وراء ظهورهم .

ليس من هذه الأوضاع ما يبدو مريحا أو جانبا للجمهور . وما يبقى سيفا ، أن هذه الأوضاع تكون موحية بالإعراض ، وهو ما يعنى أننا غير قادرين على (احتضان) أحد الجماهير أو (المصافحة) من خلال الإيماء كل من أوضاع " لا . لا " يرسل إشارات تترجم عادة من خلال الجمهور على أنها إشارة دالة للتعنت، أو عدم الأمان . حتى الآن ، ومرة ثلو الأخرى بفترض الناس تلقائيا أحد تلك الأوضاع لإخفاء للينين .

إن ما يمكنك تعلمه هو كيفية إرسال إشارات تظهر للجمهور أنك في وضع مريح ، ويدعو إلى الثقة بالنفس .

#### كيف تقف :

الخبراء بوصون بهذا الوضع عند الوقوف :

- قف منتصبيا .

- قم بمحاذاة القدمين في اتساع الكتفين .

- قدم إحدى القدمين على الأخرى بقدر بسيط.

ضع يديك على شقيك بشكل مريح ، مع بسطهما دون استرخاء .

- اجعل الرأس منتصباً .

- أرفع الذقن نون مغالة .

واليك الرسائل التي سيرسلها هذا الوضع :

- الوقوف منتصباً يظهر الثقة .

- شكل القدمين يظهر للصلابة .

- تقدم إحدى القدمين يعطيك اليسر في التحرك نحو الجمهور أثناء

الإيماء ، ويظهر للمعانقة والاتفاق اللذين سبق الحديث عنها .

- وضع يديك على شفتيك يظهر الطبيعة والراحة .

- لتصاب الرأس في وضعه الطبيعي يجنبك أن تبدو متعالياً على

الجمهور - أو ما هو أسوأ من ذلك : أن تبدو محتقراً له - ويجنبك ميل

الرأس إلى أحد الجانبين .

لقد لاحظ أن العديد من الناس يميلون برؤوسهم إلى أحد الجانبين واعتقد أن

ذلك يضعف من عملية التواصل ، وأدرك أن هناك مدربين يعتقدون أن الميل

بالرأس يبدو شيئاً جيداً ونحن نرى أن الرأس ينبغي أن يكون في حالة

انتصاب ومكون، ونؤكد على "مكون" لأن العديد يوميء برأسه بدلاً من

استعمال تعبيرات الوجه الواضحة ، وغالباً ما نوميء برؤوسنا كما لو أننا

نستمع باهتمام ، وكأننا نقول "أنا أوافق" لكن في حالات عديدة قد نفصد

بالإيماء قول : "أفهم مقصدك" من السيئ اعتبار الجمهور مقتنعاً بك حيث

إن تصرفنا هذا خطأ ومعتبر سوء تقدير في حين تعتقد أنك على حق مائة

بـ لمائة .



ما ينبغي فعله باليدين عندما نطمئن للطريقة الصحيحة للوقوف حرك  
كتفك ، وانظر أين تقع يداك تلقائيا . ينبغي أن تكون واقعة على شقك .

ين الأصابع المنوثرة أو التي تمسك بأشياء أو المنبسطة تمام لن تبدو  
مريحة بالنسبة للجمهور لذلك تجنب أن تميل يداك إلى الاهتزاز أو الإمساك  
بأسفل سترتك ينبغي للأصابع أن تكون معقوفة بشكل بسيط مع ميل الإبهام  
قليلا نحو الجمهور .

كن هادئا واصدر الإيماءات . إن ما تم توضيحه حتى الآن هو وضع  
الابتداء فقط . فنحن لا ننصح أن تقف كالتمثال لكن استخدم الإيماءات لتأكيد  
ما تقوله ولمساعدة الجمهور على تصوره . وبعد الإيماءات القليلة الأولى  
ستجد أن يديك يمكنها اتخاذ أوضاع عديدة أخرى ، وفي صورة تبدو جيدة .  
- يمكن ثني أصابعك أمامك بلطف .

.. يمكن وضع إحدى اليدين في الجيب بعد إيماءة .

- يمكن طي الذراعين أمامك إن كنت متصدرا إساءة وتعود بعده  
لاتخاذ وضع آخر .

من المهم أن تكون الإيماءات مختلفة لكي تكون صادقة وملائمة ومن  
المهم أيضا اختلاف أوضاع اليدين .

ومهما تنابعت الأوضاع التي تقوم باختيارها، ضع في اعتبك أن  
الإيماءات من أقوى الإشارات التي تقوم بإرسالها.

إن الوجه المنبسط يقول: "لنني أهتم" والإيماءة تقول: "إنني أشرك"

وهذا التواصل مهم بالنسبة لي و "أتفق معك في هذا الرأي تماما .

داوم على الأداء الجيد : دلوام على استخدام يديك وذراعيك . لإصدار إيماءات ملائمة ومناسبة ولا تمل إلى إخفائها ، تكتشف أنك تنوع أوضاع اليد ، مما يساعدك على تنويع الإيماءات .

ولا أفهم المسبب في ابتعاد الشخصيات التلفزيونية عن استخدام أيديهم حيث أوجد هذا أنواعا غريبة من التواصل ، مثلما تفعل المراسلات حيث يظهرون دون تصفيف ملائم لشعرهن ، ويصدرن حركات غريبة ، وبحركن الكتفين باستمرار . نحن جميعاً نتحدث دون استخدام أيدينا ، لذلك تعتبر تلك السلوكيات بدائل إيماءات ، ولا تجعل المظهر جيدا .

#### منصة القراءة

تطبق نفس المبادئ عند الوقوف على منصة القراءة ، فيمكنك وضع يديك مع عليها لكن لا تمسكها . فالإمساك بها يشبه اتخاذ وضع ورقة التين " التي يستخدمها لاعبو كرة القدم في حائط الصد . . قم باستخدام المنصة لكن ليس كعصا عكاز أو كأنك تعتمد عليها في وقوفك .

عندما تقف وراء منصة ، استخدم إيماءات طبيعية وملائمة ، ولا ضرورة لأن تكون كبيرة ؟ إذ لا ضرورة لأن يراها الجمهور لكن استخدامها يعطيك القوة الدافعة ، فهي تحفزك وتساعدك على احتوائه ، وأنصح بالتأويل باليد للجمهور عند إلقاء التحية مثل : "صباح الخير" فهذا يؤلف بين المقدمين والجمهور .

#### الجلوس :

عادة يكون التواصل من وضع الجلوس أسهل من الوقوف لكن من

الممكن أن يكون لكثير خداعاً حيث يبدو علينا التعب مع أننا أكثر ارتيحاً .  
نحن نفضل الاتكاء للخلف عند الاسترخاء ، وغالباً ما ندع أنفسنا  
(نتعمق في ذلك) . الأرائك والكراسي المريحة الدائرية أقرب إلى احتوائنا .  
و عندما يتكىء ، أو تدور بها ، يبدو علينا اللامبالاة نحو الشخص الذي  
نتحدث معه ، أو الشخص الذي ينبغي أن نستمع إليه . و عندما يتكىء شخص  
ما أو ينخفض في جلسته ، أو يدور ، فستصلك رسالة بأنه - أو أها - غير  
مكترت بالتواصل معك .

كيف تجلس :

إذا ملت إلى الخلف فربما ترسل إشارة بأنك لا تعنى ما نقوله ، أو  
لا تهتم بمن نتحدث إليه .

عندما تكون بمفردك أو بين من يعرفونك تمام المعرفة لا بأس من أي  
رفع تتخذه ولكن عندما تريد ترك انطباع طيب لدى الآخرين أو عندما ينظر  
إليك جمهور أو زميل أو عميل فإنني أوصي بالأماليب التالية :

- اجلس منتصب الظهر دون تكلف .

- مل للأمام قليلاً .

- أبق ركبتيك متجاورتين .

- إذا جلست وساقاك متقاطعتان أي وضعت ساقاً فوق أخرى فليكن التقاطع  
عند الجزء الأعلى ، بحيث تكون زلوية التقاطع إلى أسفل ؟ فإن الجزء  
الأقل جاذبية في ملابسك هو نعل حذاءك فلماذا تعرضه ؟

حرر يديك بحيث يكون في وسعها الحركة للإشارة والإيماء .

- أبعد ظهرك عن ظهر المقعد ، قلوب إغراء الاسترخاء .

إذا كان للمقعد مساند ، يمكن ليدك الاستناد عليها ولكن راع ألا تتدليا .

قد تلامس يديك مسندي المقعد لكن لا تتركهما يقبضان عليه بإحكام  
إذا كنت تقصي أن تريح يديك على فخذيك فيمكنك هذا إذا كنت تطبق يديك  
على ثنية قميصك فتتركهما للإشارة والإيماء بحرية .

إن الجنوس منتصباً مع الميل إلى الأمام قليلاً واليطة أثناء الحديث  
كلها أمور مترسل دوماً الإشارات .

### كيف يكون رد فعلك :

أدرك أن الأمر ليس مجرد تمثيل لكنني أعتقد أنه ينبغي عليك أن  
تعرف أن أي ممثل مدرب سيخبرك أن نسبة كبيرة من التمثيل تعتمد على  
رد الفعل . والأمر نفسه ينطبق على فن الاتصال حيث إن كونك ذا قدرة  
جيدة في فن الاتصال يعتمد مدى براعتك في الاستماع فأنت دوماً ترسل  
إشارات حتى إن لم تكن تتحدث .

فكر في الأفراد الذين سبق لك أن شاهدتهم متجاهلين لمحدث  
الرئيسي ، ولا يصغون إليه ، حول مائدة اجتماع رسمي ، أو حفل زفاف  
مثلاً . فكر في الأفراد المشتركين في مناقشة عامة ، للذين لم يحاولوا تحمل  
مشقة النظر إلى العضو الذي يلقي الكلمة ولا يبدو عليهم عجز أنهم يملون  
الأمر بمرمته .

عندما تنتهي من حديثك ينبغي أن تظل متأهباً وهي أنك عندما تنتهي

من حديثك ، ينبغي أن تظل يقطا وترسم على وجهك نظرة اهتمام ، لأن الحاضرين قد ينظرون إليك . وفي الواقع إن لم تكن مستجيباً ، فقد تشتت انتباه الحاضرين ينبغي أن تكون ردود أفعالك صادقة ومناسبة ، مثل الابتسامة والإيماءة .  
كن مستمعاً جيداً :

إن الإصغاء ليمثل في أهميته - بالنسبة لحياة الشخص العملية تعلم التحدث بأسلوب سليم ، فالإصغاء لا يكمل إلا بهما معاً ، وهنا كذلك إشارة مؤكدة على الاهتمام والإصغاء التام ، ألا وهي إظهار اليقظة والانتباه .  
الملبس :

وبالإضافة إلى إشارات وجهك وتعبيراته ، ووضع جسدك ، هناك ملبسك الذي يرسل إشارات حتى قبل أن تتطرق بحرف .

لقد حملت التسعينيات تغيرات جوهرية في شكل العالم ، فشبكة الاتصالات والانفجار في حراحت السيلكون ، كل هذا غير كل شيء ومع ذلك فإن الزي الرسمي يتكون من : القميص الأبيض والحلة الزرقاء ، وربطة العنق . كلها قواعد مؤكدة لا يزال العمل بها سارياً .

ولا يزال من غير الملائم ، أن يرتدى المذيع ، كذلك لا يسمع برتداء قمصان المفتوحة حتى المرة أو للقلائد الذهبية المتكبرة على صدر عار سواء للرجال أو السيدات .

يما ينبغي أن يتفق للملبس مع الموقف ومع ما ينتظره الجمهور .  
ولقاعدة : ألا تقدم على تصرف أو يرتدي زياً من شأنه أن يثير

لانتباه مما ينبغي .

إن أية ملاحظة تُبدى عليك ستكسر الرسالة التي تريد توجيهها . وأي شيء يتدفى مع الذوق السليم ، سيقاطع اتصالك ويتدخل معه أو لعله يلغى هذا الاتصال من أساسه .

إنك تريد أن يغادر المستمعون مكانهم وهم يذكرون رسالتك لا أن يتذكر أي تصرف غير لائق .

لقد قال مارك توين : " الملابس تصنع الرجل . فالعراة ليس لهم أثر يذكر على المجتمع ، وكذا الأشخاص الذين يرتدون ملابس غير ملائمة فينبغي أن يستبدلوا بها أخرى مريحة ومناسبة للحدث . أعتقد أنك تصبح في أفضل أحوالك ، عندما تشعر ما ترتديه من ملابس بالراحة .

**الظهور على هيئة حسنة أثناء الجلوس:**

عندما تكون جالماً فمن الأفضل أن تبقى المعطف مفتوحاً ، إن قارئي النشرات يتفردون بكونهم الوحيدة الذين تبدو ملابسهم كما لو أنها صنعت لمناسبة وضع الجلوس ، في حين ينهي معظمنا لقاءاته لينهض فيبدو كما لو أنه قد نسي لشماعة في المعطف عندما ارتداه في الصباح . وعند الجلوس يبدو المعطف مرفوعاً من الظهر ومن الأمام حيث يعلو بإقعة القميص بمسافة بوصتين فيما له من مظهر قذر .

إن الشرة الإخبارية لتضم مشهداً رائعاً يصور كيف يتم جذب طرف أجاكت ويجلس عليه تجنباً لمشهد الياقة وهي ترتفع لأعلى ، بوصمة أو بوصتين .

أما النساء ، فينبغي أن يرتدين قمصانا محكمة الأزوار كما ينبغي أن تكون الملابس ضويلة فلا يصح أن يشغل الجمهور بفحص أجزاء جسدك في الوقت الذي ينبغي أن يكونوا مشغولين بالتركيز على الرسالة التي تنقلها الحلي :

تنطبق القواعد نفسها على الحلي ، في المناسبات العامة أي شيء تقريبا يكون مجديا ، لكن عندما تسلط عليك الأضواء ينبغي ألا يلتفت الجمهور لحليك . إن أي شيء يأخذ العينين أو ( الأذنين في هذا الشأن ) يشتت الانتباه ويصعب مهمة تركيز المستمعين على الرسالة .

ينبغي أن تكون حليك حاضعة للمواقف العملية ، أو الموقف التي تحدثن فيها إلى العامة .

بعض النساء لا يدركن أن الأقراط المتدلية تتحرك بأدنى حركة تصدر من الرأس كما تستحوذ الأشياء المتحركة على العينين ، ويفقد الناظرون التركيز على ما يقوله المتحدث بسبب حركة الأقراط المترددة من جانب إلى آخر ، والتي تبعث على النوم .

ونظرا لأننا نرى أشياء متحركة فينبغي أن تصدر الحركات الحقيقية الملائمة عن المتحدث كحركاته وإيماءاته ، وحطوائه المتخذة لتتبع وضع حسده مثل هذه الأدوات ينبغي أن تدع ، وأن تكون طبيعية ، وأن تتلاءم مع الحال وألا يكون بها تكلفة حتى لا يشعر بها المستمع .

كذلك على المتحدث أن تعي أن الحلي الباهظة والمتألقة ، التي قد تلائم المناسبات الاجتماعية ، لا تناسب الوقوف على المنصة للحديث إلى الحاضرين .

وبصفة عامة لا حاجة للمستمع الى معرفة قيمة ما ترتدينه من ثياب وحلى ، فهذا من شأنه أن يفسد الموقف بأكمله .

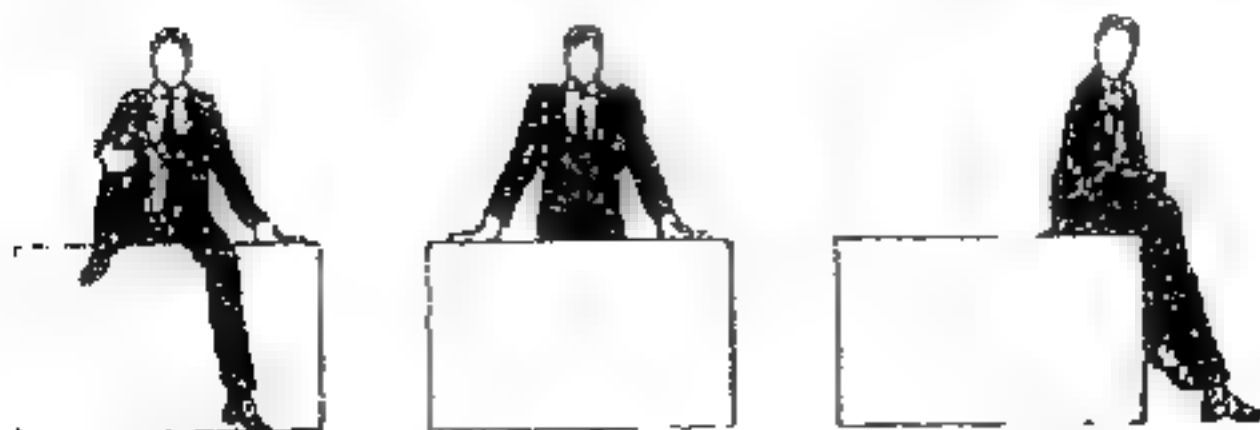
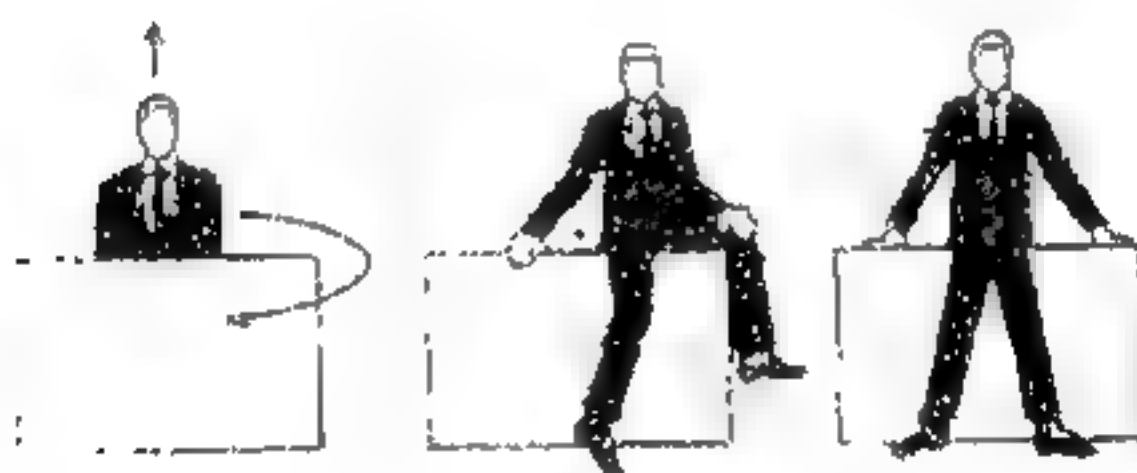
أر التباهى بالحلى الباهظة ، ينبغي أن يقتصر على الأشخاص الذين يعتبرون الحلى سرا من أسرار بيئاتهم ، مثل نجومات السينما اللاتي يتعرضن حملهن أمام كاميرات المصورين في ليالى الأوسكار .  
لا تصب الأمور عليك :

مرة أخرى أقول إن الاتصال يعنى نقل ما فى ذهنك بسلاسة وبصورة مباشرة إلى ذهن المتلقى وأى شىء يقف فى طريق هذه الحركة - أعنى لحركة الفكرية والعاطفية- من شأنه أن يدمر الاتصال . والمستمع الذى لا يدرك ماذا ترتدى ولا كيفية وفوك أو جلوسك، أو ماذا تفعل مطلق الحرية فى التركيز على ما تقول .

ينبغي أن تكون جميع الإشارات التى ترسلها إشارات اتصال ، وليس إشارات شخصية تمنح مستمعينا القدرة على إدراك ما فى ذهنك .



## يوم . مختلفه العزبة أثناء الترفيه



بعض الإشارات اليدوية المستخدمة في الراديو والتلفزيون



(٢) استعد



(١) انتبه



(٥) أبطء



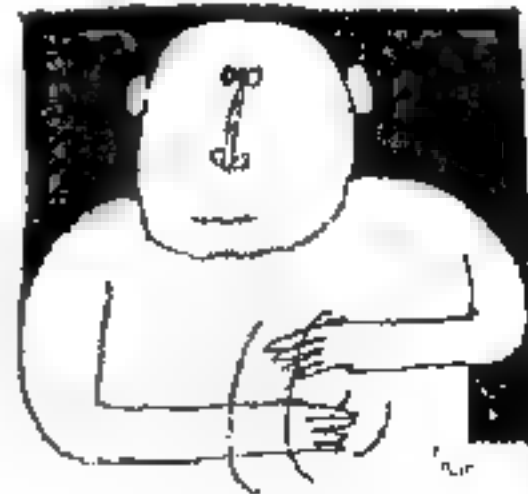
(٤) اقطع



(٣) ابدأ



(٧) أسرع



(٦) اختصر النص

## أسس الإشارات اليدوية المستخدمة في الراديو والتلفزيون



(٩) باقي ١٥ ثانية (١٠) باقي ٣٠ ثانية

(٨) وثقة بلاعلانات



(١٢) قدم التقرير الإخباري

(١١) لا تقدم التقرير الإخباري



(١٥) ضبط مستوى الصوت

(١٤) أعلى ١

(١٣) أهدأ



(١٧) اقترب من الميكروفون



(١٦) يهتف هم الميكروفون



(١٩) إعلانات تجارية



(١٨) المادة لا تحتاج إلى تقديم لأن  
هناك مقدمة مسجلة على

شريط




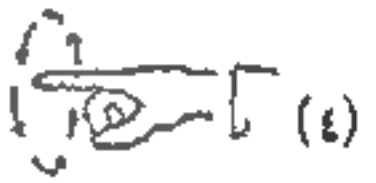



(٢١) صاوين الأحبار



(٢٠) . لتتر . أو اللحن المميز للبرنامج

## بعض الاشارات المستخدمة في الراديو

المعنى	الاشارة
ابتداء	 (١)
اليد ممدودة والكف تجاه المذيع في حركة دافعة	 (٢)
عكس الحركة السابقة اقترب من الميكروفون	 (٣)
أصبع السبابة في حركة دائرية سريعة	 (٤)
اليدين تثنجيران بعيدا عن بعضها في حركة ممدودة متكررة	 (٥)

- (٦) إرفع صوتك  
الكف مفتوحة  
واليد ترتفع  
الى أعلى.
- (٧) إخفض صوتك  
عكس الحركة  
السابقة
- (٨) كل شيء على  
ما يرام  
التقاء السبابة والإبهام على  
شكل حرف بينما بقية  
الأصابع ممتدة
- (٩) الوقت المحدد  
السبابة تلمس  
الأنف
- (١٠) إقطع - توقف  
مد إصبع السبابة  
في وضع متقاطع  
مع الخلق.
- (١١) باقي دقيقة واحدة  
رفع إصبع السبابة  
إلى أعلى

بأقي دقيقة واحدة

تأسك سبابة اليد

اليسرى مع سبابة

اليد اليمنى المرتفع

إلى أعلى



انتهى البرنامج -

قبضة اليد مقبولة

بأقي ٣٠ ثانية.



### إذاعة الأخبار السيئة بشكل مقبول

في مرحلة من مراحل حياتك العملية ، قد يُطلب منك أن تُنقي حديث بذيء فيه لأخبار السيئة ، إذا حدث ذلك اتبع الإرشادات التالية لتخفف من وطأه مثل هذه الأخبار على كائن من يسمعها وعلى كائنك أنت أيضاً :

- لا تظهر وكأنك تشعر بالذنب أو انتردد ، لأنه ليس أنت السبب في هذه لطروف السيئة ، فأنت مجرد شخص تقوم بتوصيل للرسالة فحسب و من مهمتك هي أن تظهر الثقة والتعاطف بدلاً من أن تظهر متردداً.

- عرض الحقائق بصراحة ووضوح ، نون الإفصاح عن رأيك أو تأثير بشكل أو بآخر .. اشرح الموقف بكل وضوح ودقة قدر الإمكان

- بد اهتمامك ولكن نون انفعال ، في أثناء عرضك للحقائق المتعلقة بالموقف ، قد تشعر بالحرن أو حينة الأمل أو الغضب ، إن عرقك هي مشاعرك الخاصة قد يشعل لهيب الجمهور ويؤدي إلى عدم تحكمهم في ردود أفعالهم .

- نحل عن تمراح . بعد بدء الحديث بدعاية تكمر الحاجز بينك وبين الجمهور لمواجهة الأخبار السيئة أمراً غير مناسب على الإطلاق . لأن محاولة تزيين لأخبار السيئة سوف يأتي بنتائج عكسية ، ولن يفتح عنه سوى تقم الصعظ والعصب اللذين يشعرون بهما الجمهور بالتعجل .

الهوامش

١. عادل سور الدين : لغة الجسد ومهارات الاتصال للإعلاميين ، مجلة الفكر الإسلامي ، العدد رقم ٢٠٢، أبريل ٢٠١١

٢. حس عبد الله : لغة الجسد في الإعلام الإسرائيلي ، رسالة دكتوراة ، فلسطين

٣. كرم شلبي . المذيع وفن تقديم البرامج في الراديو والتلفزيون ( جدة : دار الشروق ، ٢٠٠٨ )

3- Kris Cole : **Crystal clear communication** " skills for understanding and being understood ( Australia ,2005).

4- Allan Gass : **I know what you are thinking using the four cuds** (Jhon Wily , 2003) .

5- Leil Lowndes : **Instantly Connect with Anyone** ' ( Jhon wiley,2002).

6- Arch Lustberg :**How To Sell Yourself** , Winning Techniques for selling yourself your ideas your message ( career press,2002) .



## V الفصل السابع

### لغة الجسد .. في مجال العلاقات العامة

- التحدث أمام الجمهور .. ولغة الجسد ..
- التيكيت والبروتوكول .. ولغة الجسد ..
- فن البيع والتسويق .. ولغة الجسد ..
- المقابلات .. ولغة الجسد ..
- التفاوض .. ولغة الجسد ..



## المبحث الأول لغة الجسد التحدث أمام الجماهير

للهة الأولى ، قد يبدو جمهورك عبارة عن حشد كبير من الوجوه غير المميزة ، لكن توصيل رسالتك لأفراد الجمهور يُعد إلى جانب إعداد عرضك بإتقان تبعاً لتلك الرسالة من أحد أسرار فن التحدث أمام الناس .  
وتتمثل إحدى الخطوات الأولى المهمة هنا بشأن إلقاء حديث مدهش في اكتشاف نوعية الجمهور الذي سناقيه عليه ، هذا بالإضافة إلى معرفة ما يحتاجون إليه أو ما يريدونه منك .

وبصرف النظر عن الشكل الذي يتخذه ، يعتمد فن التحدث أمام الناس بوجه عام على التواصل مع الجمهور ، فأساسه هو معرفة الرسالة التي تريد توصيلها له وتوصيلها بطريقة تُعلم أو تمنع أو تشجع أو تحفز .  
بعد كسر حاجز التحفظ بينك وبين الجمهور في جعلهم يتوهمون ويشعرون بالراحة لوجودهم معك .

قلل من مشاعر الخوف قبل إلقاء الحديث

إنها حقيقة من معظم الأشخاص يمتلكهم القلق والخوف عندما يفكرون أنهم سوف يتحدثون أمام الجمهور . وفي الغالب الأعم تظهر أعلى درجات الضغط والخوف من اعتلاء منصة الحديث في الخمس عشرة دقيقة هي البداية . ومن بين الأعراض للبسية التي تثير لك تلك الميولي :

- زيادة شديدة في سرعة ضربات القلب .

- تعرق الكفين .

غثيان .

- ارتجاف الركبتين أو اليدين .

- جفاف الفم .

أضف الإثارة على حديثك

وبعد ان تتمكن من تمالك أعصابك والتحكم في مشاعر التوتر التي تنابك يتعين عليك أن تعرف الوسائل التي تجعلك تبدو واثقا من نفسك أمام لجمهور. لسوء الحظ ، لا يعتمد كونك متحدئا جيدا فقط على أن يكون موضوع الحديث الذي تقوم بإلقائه جيدا. في الواقع من الممكن أن يكون حديثك مؤثرا دون أن يكون الموضوع ممتعا. هناك العديد من المتحدثين يبددون وقتهم بالفعل في البحث عن كلمات ربابة ، أو عن أمثلة مبتكرة أو عن عبارات بليغة لدرجة أنهم يغفلون عن العوامل الأساسية التي تضمن لهم النجاح في إلقاء الحديث أمام الجمهور. لذلك سوف نوضح في هذا الفصل كيف يمكنك أن تبدو واثقا من نفسك أمام الآخرين.

وجدت المتحدث لا يمكنه أن يؤثر في المستمعين من خلال الكلمات التي يقوم بإلقائها فالأشياء التي تؤثر في المستمعين هي:

- التحدث بحماس

- التحدث بحوية

- الصدق والإخلاص

- وضح أنك على وشك القيام بتدريب لعب الأدوار .

- اشرح تدريب لعب الأدوار قبل أن تطلب من الحاضرين أدائه .

- لا تطلب متطوعين لأداء التدريب .

- اجعل سيناريو لعب الأدوار مرتبطاً بالجمهور .

١٠ - إنشاء عروض تقديمية فعالة .

١١ - استخدام لوحات العرض القلابة .

### تقييم المتحدث :

يكون المستمعون العديد من الافتراضات والآراء عنك حتى قبل أن تبدأ في إلقاء الحديث . للحديث وتعتمد هذه الافتراضات على خبرة كل منهم وميوله الشخصية. وبذلك، فهذه الافتراضات إما أن تكون إيجابية أو سلبية. إذا كنت تعتقد أن ذلك ليس من قبيل العدل. فحاول أن تتذكر الحديث الذي تراودك به نفسك عندما تكون مستقلاً سيرة أو قطار مثلاً ألا تقوم في هذا الوقت بتكوين آراء عن الأشخاص الذين تراهم من النافذة؟ في الواقع نحن جميعاً نفعل الشيء نفسه مع الأشخاص الذين نتعامل معهم وحتماً لا يختلف هؤلاء الذين يستمعون إليك عما جميعاً. فهم ينتابهم الفضول لمعرفة المزيد عن هذا المتحدث الذي سوف يشاركهم هذه الفترة من حياتهم طوال فترة حديثه. ولهذا يجب أن تترك انطباعاتاً جيدة لدى الجمهور منذ اللحظة الأولى فليست أمامك سوى هذه الفرصة لترك هذا الانطباع. اعلم أن المستمعين سوف يكونون انطباعاتهم عنك بمجرد رؤيتك للمرة الأولى سواء أكن ذلك عند حضورك اجتماعاً رسمياً أم مؤتمراً دولياً أم مقابلة غير رسمية.

### دع ملابسك تتحدث عنك

من الممكن أن تساعد الملابس التي تختار ارتداها عندما تتحدث أمام الجمهور في عرقلة ظهور مصداقيتك أمام الجمهور أو المظاهرة في طهرها. عموماً إذا أردت ترك انطباعاً أولي جيد لدى الجمهور، فابتعد بخطوات التالية :

ارتد الملابس ذات نوعية الأقمشة التي لا تتحدد . بطهر دكاء  
المتحدث في خلع السترة أثناء قيادتك للسيارة لتجنب لصيات لتي  
نظهر

- ارتد ملابس أفضل من التي يرتديها الجمهور .
- يجب أن تدعم الملابس التي ترتديها الأفكار التي تحوّن توصيلها  
للحاضرين ، لا أن تتعارض معها .
- اختيار للون المناسب للملابس ..مما لا شك فيه أن الألوان التي  
تختارها لملابسك التي سترتديها لعرض أو حديث هي التي ترسل  
هذه الرسالة للجمهور . فإن ارتداء بدلة ذات لون جميل أو ربطة  
عق فاتحة أو فستان أنيق حميعها ترسل اختيارات ترسل  
للجمهور رسالة حول شخصية الشخص الذي يرتديها ..

#### اضبط مستوى صوتك

ما الذي يجعل العديد من الخطباء - الذين يكونون محاورين جديدين من  
ناحية أخرى يقع في فح للتحدث الآلي الرتيب حالما تطلق أقدامهم منصة  
الحديث ؟ يتمثل أحد الأسباب البسيطة لهذا الأمر في أن معظم الأشخاص  
يفشلون في ضبط أصواتهم تبعاً للطبقة المفترض أن يتحدثوا بها عند اعتلائهم  
منصة الحديث .

إن السّخير في مقامات الصوت يعني التعبير في طفااته ( العالية  
والمخفضة ) وإذا ما تم تطبيقه على النحو الصحيح والحيد ، فممكن أن  
يساعد في إبراز بعض الكلمات وإضافة بعض المعاني والتأكيد على ما  
تقواه . كما أنه يجذب المستمعين إليك ويشجعهم على متابعة ما تقول . أما إن  
لم تستخدمه فيك تعرض نفسك لخطورة الرتابة التي يمكن أن أقال أكبر قدر

من الاهتمام بالموضوع للذي نتناوله .

ابتنسم :

على الرغم من أن التعبير عن الشعور بالموودة تجاه الآخرين يمكن أن يتم ببساطة شديدة . فحين قلما نفعل ذلك . وربما لاعتقد البعض أنه من الصعب عليهم القيام بذلك، أو أن الأمر سينطوي على الكثير من التكلف . ولكن الأمر غاية في البساطة فقط قم برسم الابتسامة على شفثيك أمام الجمهور فهذه الابتسامة تقول إنه لمن نواعي سروري أن أكون موجودا معكم الآن كما إنني مسرور جدا بحضوركم . حسنا"أتوقع أن شعورك في هذه اللحظات ربما يكون مناقضا لما تقوله تماما ولكن لهذا السبب بعينه يتحتم عليك أن ترسم الابتسامة على شفثيك.

لماذا تسمح بملاحظة مشاعر التوتر التي تعمل بداخلك، على الرغم من أنه لا يشعر بها سواك؟ لا يوجد أحد ممن حولك يشعر بضربات قلبك المتسارعة أو لضطراب معدتك أو جفاف فمك فلماذا تدع وجهك يكثف عما يدور بداخلك؟ أما إذا كنت تعتقد أن الابتسامة لا تناسب مركزك أو الموضوع الذي تتحدث عنه فنقترح عليك أن تعيد النظر في هذا الرأي لأن الجمهور يرحب بالاستماع إلى متحدث ودود وليس إلى متحدث متجهم غير ودود . فالابتسامة يمكنها أن تكون تعبيرا عن الموودة والمواساة في جميع المناسبات حتى غير السعيدة منها . في النهاية نحن لا نطالبك بالمبالغة في الابتسام نشعر عن شعورك بالسرور والموودة تجاه جمهورك بل تكفي ابتسامة

بسيطة و رقيقة للتعبير عن معادتك بوجودك مع هؤلاء الأشخاص.

### افتتاحية الحديث :

نعلمت حتى الآن كيف ترسم الابتسامة على شفثيك أمام الجمهور بحيث تعكس تعبيرات وجهك مدى سرورك بوجودك معه. والآن سحلت الحجرة التي ستتم فيها المقابلة أو قاعة المحاضرات أو عرفة الاجتماعات وتتوجه حاليا إلى المنصة لإلقاء الحديث. في هذه اللحظة يكون الجمهور انطباعه الأول عنك لذلك اجعل لغة جسديك موحية أنك شخص يجدر الاستماع إليه. إذا كان الجمهور الذي ستقوم بإلقاء الحديث أمامه قليل العدد فيمكنك أن تصافح جميع الحاضرين باليد، و احرص على أن تحافظ على تواصلك معهم عن طريق النظر إليهم. يمكنك سؤالهم عن الطقس مثلا أو عن مباراة الكريكت التي أقيمت بالأمس أو يمكنك إخبارهم عن رحلة ما قمت بها. فبذلك يمكنك إضفاء روح للمودة والفاكهة على الحديث. فإذا كان من المقرر إلقاء الحديث في قاعة كبيرة مخصصة للمؤتمرات فحنما ستعرف ما ستفعله لأنه يجب أن تدرب نفسك جيدا على إلقاء الحديث في هذه الحالة. بمجرد أن تجلس في المكان المخصص لك يمكنك أن تحول بصرك في المكان لتعرف ما يدور من حولك ثم أن تتنفس بعمق و ببطء لعدة ثوان. خلال هذه اللحظات لا تنظر مطلقا إلى الملاحظات التي قمت بتدوينها ولا حتى تحاول الإمساك بالبطاقة المدونة بها. ففي هذه المرحلة لن تساعدك أي تدريبات تحول ممارستها في صمت. فقط حاول التركيز على ما يحدث من حولك والاستماع إلى المتحدثين الآخرين يجد العديد من الأشخاص أن النقائق لقليلة قبل إلقاء الحديث هي أكثر اللحظات التي



مرور بها صعوبة إذا لا تدع مشاعر التوتر تتحكم فيك أو تسيطر عليك.  
فليس عليك إلا أن تدرب نفسك جيدا على إلقاء الحديث ثم تتطلع إلى تحقيق  
النجاح في إلقائه.  
أهمية لغة لجسد :

سواء كنت تنظر إلى الجمهور أو تحرك أى من أعضاء جسدك فإن  
هذه الحركات بمثابة إشارات تصدرها إلى الجمهور وتعبّر عن مشاعرك  
الداخلية، أي أنها أداة للتواصل معهم بإدراكك للحركات والإيماءات التي  
تصدر عنك عندما تشعر بالتوتر سيمكنك التحكم في هذه الحركات والعمل  
على تغييرها حتى تبدو متحدًا وانفًا من نفسك مدركا لكل ما يصدر عنه من  
أقوال أو أفعال .

على الرغم من الخبرة التي اكتسبتها دائما ما أشعر بالقلق عند مواجهة  
الجمهور، ولكن عادة ما يخبرني الآخرون أنني أبدي متماسكة تماما وفي حالة  
من الهدوء والاسترخاء. في الواقع إنني أحفظ برباطة جأشي لكنني في  
الوقت نفسه لا أشعر بالاسترخاء. قد يبتابك شعور بعدم الراحة عندما تعرف  
ذلك إذا كنت ترنو لأن تبدو متحدًا يتسم أسلوبه بالسلاسة والبساطة، وينسب  
إلى "مارك توين" هذه المقولة: "إن كتابة حديث مرتجل جيد يستغرق ثلاثة  
أسابيع ونحن مقتنعون تماما بأنه لا أحد يولد متحدًا بارعًا، ولكن يجب أن  
تدرب جيدا على استخدام لغة جسدك حتى تبدو هادئا وطبيعيا عند التحدث  
أمام الآخرين كما فعل "مارك توين" لإتقان عمله.

عيوب لغة الجسد السلبية:

إد، كانت تحركاتك ونظراتك تصدر الجمهور إشارات تدل على

شعورك بالقلق مثلما يحدث عندما تحرك قدميك وأصابعك بطريقة عصبية فسوف يشعر الجمهور بعدم الراحة لأنه يرغب في أن تبدو هادئا ومنماسكا أمامه بل إنه لا يتوقع منك أن تبدو قلقا. علاوة على ذلك فإنه سيفقد الثقة فيك وفي أفكارك وفي الخامات التي تقدمها له. كما إنه لن يقتنع بحديثك ومن ثم لن يكرس سناحه للإصغاء إليك. ومرعان ما سينسى كل ما تقوله، أما عندما تبدو واثقا من نفسك فسوف تتعزز مصداقيتك أمام جمهورك بل إنه سوف يتطلع إلى الإصغاء إليك وبشدة. .

لا نعتقد أنه يمكنك أن تشعر بالهدوء والثقة الشديدين في أثناء مواجهة الجمهور. ولكننا نتوقع أنك ستعاني من بعض المشاعر القلقة التي تختلف حداثها وفقا لمدى خبرتك. في هذه المرحلة يجب ألا تهتم كثيرا بهذه المشاعر لأن كل ما تراه فيه ببساطة. هو أن تبدو هادئا واثقا من نفسك. وعلى أية حال سوف نوضح لك لاحقا في هذا الفصل كيف يمكنك تحقيق ذلك.

#### التواصل مع الجمهور عن طريق العين:

نحرص عند تدريب الأشخاص على كيفية إلقاء حديث مؤثر أن نستوفي الشرح لتوضيح مدى أهمية التواصل مع الجمهور من خلال العين. فنحن نعتقد أن هذا النوع من التواصل يعد واحدا من السمات عديدة الأهمية التي يتميز المتحدث الجيد بها. لذلك فإننا نود بشدة أن نتحدث عن هذا الأمر الآن.

#### العين مرآة تعكس مشاعرك الداخلية:

عندما ننظر إلى شخص ما فإنك تبدي له مدى اهتمامك به. فمثلا إذا رأيت شخصا يتحدثان إلى بعضهما البعض فيمكنك تقدير قوة العلاقة بينهما من خلال ملاحظة مدى قدرتهما على التواصل عن طريق العين.

من الممكن أيضا أن تدل نظرة العين على عدم الاهتمام بمس حولك. ومن كثر الأشياء المثيرة للإحباط أن نتحدث إلى شخص في حفلة ملا، ونجد أنه يحدق ببصره في شيء ما خلفك أو أنه يذور ببصرة في أرجاء المكان دون أن يصغي إليك.

يدل النظر إلى الآخرين أيضا على قوة الشخصية والنفعة بالنفس. فالأشخاص الذين يتحلون بقوة الشخصية يتواصلون مع الآخرين عن طريق العين بدرجة أكبر من هؤلاء الذين تعوزهم هذه السمة .

نأخذ لطباعا عن الشخص الذي يتجنب النظر إلينا بأنه مروع وعلى الرغم من ذلك نخبر أطفالنا أن التحديق في الآخرين من السلوكيات السيئة. لذلك فالتواصل مع الآخرين عن طريق العين يعد درجة وسط بين التحديق بشدة في الشخص الموجود أمامك وتجنب النظر إليه مطلقا. ويعتمد ذلك بالطبع على مدى العلاقة بينك وبين الشخص الذي نتحدث إليه. فمن حلال النظر إلى الآخرين يمكننا أن نعبر عن مشاعر الاهتمام والحب والبغض والملل والازدراء وحتى الكراهية. فعيوننا هي البوابة التي تعبر خلالها مشاعرنا الداخلية إلى الخارج .

التركيز على أحد الحاضرين:

من لمؤكد أنك ذات مرة قابلت متحدثا بحمق في سقف الحجرة طوال حديثه كما لو كان النص مكتوبا أمامه على السقف. ولمجرد التعبير فإنه ينظر نارة إلى أرضية الحجرة ونارة أخرى عبر النافذة كما لو كان الجمهور يقف خارج الحجرة.

يسع بعض المتحدثين تلك النصيحة السخيفة التي يسمونها إليهم بعض غير المتمرسين أو عديمي الخبرة في هذا المجال. وتعمل هذه النصيحة في أن

بحث المتحدث عن وجه مألوف بالنسبة له بين الحضور ويظل يطرأ عليه في أثناء إلقاء الحديث أكمله. ولكن بعد دقائق قليلة من التحديق في هذا الشخص لمسكين سبداً يتساءل في نفسه عن سبب التحديق فيه بهذه الطريقة. وفي الوقت نفسه سوف يشعر باقي الجمهور بتجاهل المتحدث له في أثناء إلقاء الحديث لمرر سريعاً ما سيبنو لهم أنه تم امتداده لتوجيهه إلى شخص واحد. في الواقع يعد اتباع هذه النصيحة أمراً غير عادل لكل من المستمع سي يتم التحديق فيه وأيضاً لبقية الجماهير. يجب أيضاً ألا تركز نظرك على الشخص الأكثر أهمية أو صاحب النفوذ بين المستمعين لنسب نفسه الذي ذكرناه.

بعد المتحدثون إلى النظر في الملاحظات التي قاموا بتدوينها، أو إلى الحائط المقابل أو إلى وسائل الإيضاح المرئية التي يستخدمونها أو حتى إلى مجموعة لوحات العرض المتعلقة بالحالية من الكتابة. فهم يستطيعون النظر إلى أي شيء في الحجرة عدا الجمهور.

لماذا يبدو النظر إلى الجمهور بهذه الصعوبة:

قل الإجابة عن هذا السؤال دعونا أولاً بطرح السؤال التالي: هل ترغب في أن يعرف الجمهور أنك تشعر بالتوتر في أثناء إلقاءك الحديث؟ بالطبع لا ترغب في ذلك وهذا ما يجعل من الصعب النظر إليه. أنك تعلم جيد أن عينيك تعكسان مشاعرك الداخلية وتعبيران عنها بطريقة تلقائية وبذلك تنجذب النظر إلى المستمعين حتى لا يتمكنوا من ملاحظة هذه المشاعر القلقة.

يسبب نظر الآخرين إليك في شعورك بالتوتر. وينتج هذا الشعور عن إدراكك أنك محط أنظار جميع المستمعين وأن عيونهم تحاصرك من كل جانب لذلك فإنك تحاول الهرب من هذا الموقف عن طريق النظر إلى حارج

الافده. و بر ح ذك في النهاية إلى اعتقادك الخاص أنك إذا تجبت لطر إلى  
المستمع بل باستطاعتك أن تخفي عنهم مشاعر الفلق التي تراودك  
النتائج المترتبة على عدم النظر إلى الجمهور :

يستخدم الأشخاص الذين يهتمون بأراء الآخرين للتواصل عن طريق  
العين لمعرفة مدى تقبل الآخرين للرسالة التي يقدمونها. فعندما نتجسس النظر  
إلى الجمهور في أثناء الحديث فإنه يشعر - وربما نون وعي منه - أنك لا  
تهتم لأمره أو لردة فعله تجاه ما نقول. في هذه اللحظة يراود الجمهور  
الشعور نفسه الذي يراودك عندما تتحدث مع شخص ما في حفلة مثلا وتجد  
أنه يحدق في شيء ما خلفك دون أن يصغي إليك. وبذلك ، يشعر الجمهور  
أنك لا تكثر بما إذا كان يستمع إليك أم لا. ونظرا لأنه لا يشعر بأي دور  
له في هذا الأمر فسوف يفتت انتباهه ولن يصغي إليك.

عدم الاهتمام بالجمهور يقابله عدم الانتباه إليك :

أدركنا هذه الحقيقة مؤخرا عندما نعد أحد المتحدثين أن يتواصل مع  
نصف الحاضرين فقط عن طريق العين ويتجاهل النصف الآخر في أثناء  
العرض الذي كانت مدته أربعين دقيقة. وكان الحاضرين لهذا العرض  
ثلاثين شخصا عندما طلب منهم بعد ذلك تقييم أداء المتحدث أجاب نصفهم  
أنه استمتع أن يجذب انتباههم وأنهم وجدوه شخصا مؤثرا ويتمتع بشخصية  
قوية. بينما أحاب النصف الآخر أنه لم يكن منهما بالصفة لهم بل أيضا أنهم  
وجدوه مملا وأنه لم يكن لحديثه ألى تأثير عليهم. ترى هل يمكنك تحسين  
سبب الاختلاف الشاسع في رد فعلهم تجاه المتحدث.

كيف تتواصل مع الآخرين عن طريق العين ؟

على مدار حياتك اليومية لاحظ كيف يتواصل الآخرون معك عن طريق

## [ التحدث امام الجمهور .. و لغة الجسد ]

.....

بعبارة أخرى، حاول أن تكون مدى سهولة أو صعوبة النظر إلى الأشخاص في أثناء قيامك بإجراء حديث معهم في عدة مواقف مختلفة. اطلب أيضا من صديق لك أن يعطيك تقريراً تقييمياً عن طريقة تواصلك مع الآخرين عن طريق العين. في النهاية تدرب على التواصل مع الآخرين لمدة أطول من التي اعتدت عليها دون أن تشعر بعدم الراحة .

كيف تتغلب على رعبك في عدم النظر إلى الجمهور ؟

فيما يلي بعض الأساليب التي تساعدك في أن تكون واثق من نفسك في أثناء إلقاء الحديث:

انظر إلى المستمعين محاولاً تفحص ملصح وجوههم حول منطقة العين فمثلاً حاول أن تعرف لون عيونهم أو إذا ما كانوا يرتدون نظارات أم لا وهكذا. من الأساليب الأخرى أن تتخيل أنك تنظر إلى سראה موصوعة أمامك فبدلاً من يسمي المستمعون من رؤيتك، تسمي فعلاً بالفاعلية عندما يكون الجمهور الذي توجه إليه الحديث عدده صغير نسبياً.

عندما تزداد ثقتك بنفسك حاول أن تنظر إلى عيور الحماهير ووجوههم لتعرف ردة فعلهم حديثك. أما إذا كنت توجه حديثك إلى جمهور كبير العدد، فإنك نحدث إلى أن تتبع شكل الحرف W أو M في أثناء النظر إليه حتى تتواصل مع الموجودين في جميع أنحاء القاعة أو المكان الذي تلقي حديثك فيه

التواصل الجيد مع المستمعين :

بمجرد أن نتغلب على الشعور بالخوف من النظر إلى الجمهور يجب أن نلبي قدراتك نتواصل معه بصرياً بشكل أفضل. فالنظرات القصيرة الخطئة لا تجعلك تتواصل مع الجمهور بشكل جيد ضع في اعتبارك أن هذا

التواصل بين مدى اهتمامك بالجمهور وبالطبع أن تستطيع أن توقع الجمهور برعبك في معرفة رد فعله تجاه ما تذكره من خلال النظر إليه محرر - نظرت خاطفة وسريعة . لذلك تكرب على النظر إلى كل شخص لمدة اثنتين أو ثلاث، إذا كان من الصعب عليك أن تقوم بذلك في البداية يمكنك أن تتدرب على النظر إلى أي شيء غير حي في المنزل أو المكتب. تعلم أيضا أن تقيم بنفسك ما يعادل من اثنتين إلى ثلاثة وهو الزمن الذي ستستغرقه في النظر إلى كل شخص.

بعد الانتهاء من الحديث حاول أن تختبر مدى نجاحك في التواصل مع المستمعين عن طريق تذكر رد الفعل الذي كان يرسم على وجه كل منهم هل كان الشخص الذي يتولى رئاسة الاجتماع عابسا؟ من الذي كان يبتسم عندما كنت تلقي إحدى النواير؟ إذا استطعت أن تتذكر تعبيرات وجه كل منهم فذلك تكون قد تواصلت بطريقة جيدة معهم.

#### التواصل من خلال تعبيرات الوجه :

بعد التواصل مع المستمعين عن طريق العين أمرا ضروريا ولكنك إذا كنت عابس الوجه أو تبدو على ملامحك علامات الاكتئاب فلن يصدق الجمهور أنك سرور بوجودك معهم. لذا تذكر ما أشرنا إليه سابقا من أنه يجب عليك أن ترسم الابتسامة على شفئك وأن تبدي سعادتك بوجودك مع الجمهور. إذا كان يصعب عليك أن تبتسم بسبب شعورك بالتوتر سطر بط إلى كل شخص في الجمهور على حدة وتعد هذه الطريقة فعالة. على وجه الخصوص إذا كنت توجه حديثك إلى جمهور قليل العدد.

عندما تجد نفسك في موقف صعب وتخشى أن يتسبب شعورك بالقلق أن يؤثر بطريقة سلبية على أدائك مارس بعض التدرجات للتعاب على تلك

الشكوك فكر في شيء يجعلك تشعر بالمعادة وحلول ألا تنو عاكساً أمام  
المستمعين فليس ذنبهم أنك تشعر بالتوتر . أما إذا كان وجهك عبوساً طبيعته  
فقد تحتاج إلى المبالغة في الابتسام قليلاً .  
اليدين :

إذا كان المتحدث بارعاً في إخفاء مشاعر القلق فعالبها من تفصحه  
حركات يديه وتعبير عن القلق الذي يشعر به .

" حركات اليد التي يجب تجنبها عند إلقاء الحديث " :

- العبث بالخواتم أو الساعة أو أزرار القميص أو الأقلام أو الأسنك  
المطاطي أو مشابك الورق أو النظارة، أو اللعب في الأظافر أو بالبطاقات  
التي تستخدم في عرض المعلومات أو بالعملات الفضية التي تحتفظ بها  
في جيبك وأيضاً بالأدوات التي تستخدمها في الإشارة .
- لمس لوجه والشعر والحيوب والنقر على المكتب أو المنضدة .
- الإمساك بمؤخرة الكرسي أو بدفتر الملاحظات أو بحافة المنضدة .
- حك أي جزء من أجزاء الجسم .
- إخفاء اليدين خلف الظهر أو وضعهما في الجيب أو تشبيكهما أمام الصدر  
أو وضعهما على الفخذ أو الجلوس عليهما
- الإشارة بهما إلى الجمهور فركها بشدة
- الضغط على اليدين المتشابكتين بشدة تعبيراً عن اللئس .

كيف تستخدم يديك في أثناء إلقاء الحديث ؟

لا تعتبر اليد عضواً مستقلاً بذاته ولكنها جزء من الذراع . وبوجه عام لن  
تكون بحاجة إلى تحريكها إلا إذا كنت ترغب في استخدامها للتعبير عن



شيء ما ، أو لأمساك بالبطاقات التي تستخدمها لعرض الأفكار أو دلائل  
التي تستخدمها في الإشارة إلى شيء ما ، أو الماوس للامساك.  
الذراعان :

قد تجد بعض المتحدثين نائرا ما يستخدمون ذراعهم في إصدار  
الإشارات أو الإيماءات أمام الجمهور كما لو كانت ليست لديهم القدرة على  
استخدامه. وتعد هذه إحدى استراتيجياتهم التي يواجهون بها مخاوفهم التي  
تراودهم عند الوقوف أمام الجمهور. وإن كان ذلك يتم دون وعي منهم فهم  
يشعرون بطريقة أو بأخرى أنه كلما قلت الإشارات والإيماءات التي  
يصدرونها فلن يلاحظ الجمهور وجودهم لو لن يصب تركيزه عليهم.  
تذكر أن ذراعك يبدأ من الكتفين فاستخدم ذراعك بأكمله الإشارة إلى  
شيء ما، ولا تلتصق مرفقك بخصرك فتظهر الإشارات الصادرة منك متقطعة  
تعوزها الحماسة وخالية من أي معنى .

#### استخدام الإشارات والإيماءات :

عندما تتخلص من مشاعر التوتر سوف تتزامن الإشارات و إيماءات  
التي تصدرها مع الكلمات التي تنطق بها. فمثلا يمكنك تستخدم الإشارات  
لتؤكد على نقطة ما: "سوف نستغرق المزيد من الوقت في شرح هذه النقطة  
نشاولها بالتفصيل" أو للإشارة إلى مكان ما مثل "إن الإدارة بالخارج هناك  
تعهد أن العاملين" . كما يمكن استخدام الإشارات والإيماءات للتعبير عن  
فكرة ما أو عن تدرج شيء ما أو عن حجمه على سبيل تمثيل "تمتلك  
لغالبية العظمى من..." أو إن قطع الخيار التي أحتاج إليها صغيرة الحجم  
لكنها باهظة الثمن.

هذا ويتفاوت استخدام الأشخاص للإيماءات والإشارات تلقائيا من شخص إلى آخر على سبيل المثال يستخدم اللاتينيون الإيماءات في أثناء الحديث بنسبة أكبر من مكان شمال أوروبا. واستخدامك لهذه الإشارات من سمات شخصيتك لذا واصل استخدامها في أثناء الحديث إذا كنت معتد على ذلك. ولكن كن حذرا عند استخدامها فالكثير من الأشخاص عندما يقعون تحت وطأة الضغوط يأخذون يلوحون بأيديهم بحركات متكررة ليس لها أي مغزى وبذلك كما لو أنهم يريدون إبعاد حشرة من أمام وجودهم. قم بتسجيل حديثك على شريط فيديو أو تدرب على إلقائه أمام مرآة طويلة لترى الحركات غير الضرورية التي تقوم بها والتي يجب أن تتجنبها في أثناء إلقاء الحديث.

تظهر لإشارات غير الضرورية وهي عكس الإشارات التي لها مغزى شعورك بالتوتر كما إنها تعمل على تشتيت انتباه الجمهور وعلى الرغم من ذلك لا تخش استخدام ذراعيك للإشارة إلى ما تريد فالوقوف ساكنا يعد شيئا غير طبيعي مثله في ذلك مثل التلويح بإيد دون ضرورة.

**وضع اليدين عند عدم استخدام الذراعين :**

إذا كنت واقفا في أثناء الحديث لا تمسك شيئا بيديك بل ضعها بجانبك. من الممكن أن تشعر أن ذلك غريبا بعض الشيء ولكن هذا هو الوضع الطبيعي أيضا لا تجعل ذراعيك ملتصقين بجانبك باستمرار لأنك إذا أردت الإشارة إلى شيء ما في أثناء الحديث سوف تكون إشارة يديك غير واضحة وفي مستوى منخفض يعلو الفخذين قليلا.

يشعر بعض المتحدثين بالارتياح بدرجة أكبر عندما يصعبون يدهم أمامهم بمحاذاة الخصر في أثناء الحديث وإذا كنت تتخذ هذا الوضع احرص

على عدم تشبيك يديك معا حتى تستطيع استخدامهما في أي وقت فعندما تكون ليدس متشابكتين ثم تحاول الإشارة بهما فسوف تظهر إشاراتك في صورة حركات مقطعة صادرة عن المرفق والكتف ولا معزى لها على الإطلاق .

يفصل المتحدثون آخرون الوقوف واضعين أيديهم أمامهم أسفل الحصر قليلا مع تشبيكها برفق. على أية حال أيا كان الوضع الذي تفضله احرص على أن تجعل يدك حرة الحركة حتى يمكنك الإشارة بها إلى ما شئت وفي أي وقت تشاء.

بذ مسكت بطاقات عرض الأفكار بإحدى يديك فاحرص على استخدام يدك الآخر لإصدار الإشارات والإيماءات اللازمة. وتذكر أنه يمكنك دائما تبديل الدور الذي تقوم به كل يد حتى يمكنك استخدام كل منهما في أثناء إلقاء الحديث.

أين وكيف تقف ؟

تجنب الوقوف خلف الحواجز :

تعتبر مواجهة الجمهور من الأمور التي يصعب القيام بها في أثناء إلقاء حديث سواء أكان عدد هذا الجمهور خمسة أم خمسين أم خمسمائة ولذلك يفصل المتحدث الوقوف خلف مكتب أو منضدة أو منصة كوسيلة لتجنب مواجهة الجمهور . لكن إذا كنت ترغب في أن يكون حديثك مؤثرا نعلم كيف يواجه الجمهور وجها لوجه دون أي حواجز حاول دائما أن تقف أمام أي شيء قد يكون حاجزا يفصل بينك وبين الجمهور .

عيوب الجلوس خلف المنصة :

إذا كان طول المتحدث ٥٧ و ١ متر و يبلغ ارتفاع المنصة ٢ و ١ متر فكيف يمكن للمتحدث أن يكون مؤثرا إذا لم يتمكن المستمعون من رؤية سوى هذا الجزء الصغير من وجهه الذي يطل من خلف المنصة. حتى إذا كان طولك أكثر من ٨ و ١ متر يجب أن تقف بجانب حتى تتمكن من الإشارة إلى الملاحظات التي قمت بتدوينها، وحتى يتمكن الجمهور من رؤيتك كاملا في الوقت نفسه. سوف يجعل ذلك من السهل أن تبدر إيماءاتك الطبيعية وأن تتحرك بحرية في أثناء إلقاء الحديث. أما إذا كان الميكروفون مثبتا على المنصة فلن يكون لديك خيار آخر إلا أن تجلس خلف المنصة أما إذا كنت قصير القامة فيمكنك أن تضع صندوقا تقف عليه حتى يتمكن الجمهور من رؤية الجزء العلوي منك. يمكنك أيضا أن تطلب أن يكون الميكروفون لاسلكيا حتى يعطيك قدرا من الحرية للتحرك بعيدا عن المنصة في أثناء إلقاء الحديث.

الوقوف أم الجلوس أيهما أفضل؟

اشرنا سابقا إلى بعض الاجتماعات الصغيرة ( التي يتراوح عدد المستمعين فيها بين ١٥ - ٢٠ شخصا ) والتي يكون من المعتاد فيها أن يجلس المتحدث في أثناء إلقاء الحديث. إذا كنت تستطيع كسر هذه القاعدة قم بذلك لأن الوقوف يجعلك تتحكم في الموقف بصورة أفضل كما يمكنك من التنفس بطريقة مناسبة ومن التحدث بصوت أوضح. بالإضافة إلى ذلك فإنه يجعلك تتواصل مع الجمهور بطريقة أفضل. وفيما يلي عيوب الجلوس في أثناء إلقاء الحديث:

- في أثناء الجلوس يتم الضغط على القفص الصدري مما يؤثر بالسلب على عمل الرئتين وهو الأمر الذي يؤدي إلى صعوبة في التنفس .

- يحد من قدرتك على التواصل مع الجمهور عن طريق العين ما يدعوك

- إلى النظر إلى الملاحظات التي قمت بتدوينها بشكل أكبر.
- من المحتمل ألا يتمكن الجمهور من رؤيتك.
- يتيح لك فرصة أكبر للعبث بالأقلام ومشابك الورق الموحدة على المنضدة في أثناء الحديث.
- مزايا الوقوف في أثناء إلقاء الحديث:
- يستطيع الجمهور رؤيتك بصورة أفضل وتكون لديك القدرة على الإمساك بزمام الأمور.
- يكون صوتك أكثر وضوحا .
- تتاح لك فرصة أكبر لإصدار الإشارات والإيماءات التي تريد إصدارها (حيث لن يمكنك أن تتكى على المنضدة أو تستند على الكرسي إذا كنت تقف خلفه).
- الوقوف منتصباً:
- كن واثقاً من نفسك في أثناء إلقاء الحديث حتى إذا كنت ترتعد خوفاً من دخلك. إذا لمكنت من تسجيل الحديث على شريط فيديو وشاهدته بعد ذلك فقد تتدهش من مدى الثقة التي تبدو عليها ومن عدم ظهور علامات التوتر عليك. فف منتصب القامة وتنفس الصعداء كما لو أنك تستقبل أول يوم في عطلة. وضع في اعتبارك أنه إذا كنت تبدو واثقاً من نفسك متمالكاً لأعضائك في أثناء إلقاء الحديث فسوف يفتتح المستمعون بما تقول وسوف يذكرونه. إن المستمعين يتقنون بك فلا تخيب آمالهم. تحدث كما لو أنك تجد أنه من الشيق التحدث إليهم وتوضح أنهم يرغبون في الاستماع إلى حديثك.

### حركات القدمين:

- من الممكن للقدمين - كاليدين - أن تعكس مشاعر التوثر التي تسبب المتحدث عند القيام ببعض الحركات غير المتوقعة باستخدامها فقد شاهدت بعض الرجال والنساء تصدر عنهم بعض الحركات الغريبة مثل:
- الوثب بشكل مفاجئ .
  - التحرك خطوتين للأمام ثم خطوتين للخلف - الوقوف على قدم واحدة .
  - الوقوف مع وضع القدمين عكس بعضهما البعض - هز القدمين ذهابا وإيابا .
  - أرجحة القدم للأمام والخلف - ثني الركبتين .
  - الوقوف على أطراف أصابع القدم في نهاية كل جملة .
  - الوقوف على أطراف أصابع القدم في نهاية كل جملة مع إصدار صوت حد نتيجة احتكاك القدم مع الأرض الصلبة .
  - الارتكاز على قدم واحدة مع الضغط بشدة على الأرض بكعب القدم كما لو كانت - الأرض للتقريب عن شيء ما .
  - السير في أثناء إلقاء الحديث خطوات صغيرة غير محددة الاتجاه وعشوائية .
  - تحريك الحذاء على الأرض كما لو كان يتتبع الرسم الموحد على السحادة المفروشة في الأرض .
  - السير ذهابا وإيابا كما لو أن المتحدث حيوان محبوس في قفص .
  - الوقوف مرتكرا على أحد جوانب الحذاء .
- إذا كنت تقوم ببعض هذه الحركات في أثناء إلقاء الحديث سوف

يساعدك التدريب التالي في أن تصبح أكثر ارتياحاً وهدوءاً تخيل أنك تردي  
حذاءً بطلاً بالطبع سيكون من المتخيل التحرك إلا في حالات الضرورة  
لفصوى ويجب أن يكون هدفك من هذا التدريب ألا تقوم سوى بالحركات  
لهادئة والضرورية في أثناء إلقاء الحديث وأن تتجنب تلك الحركات  
المتكررة العشوائية، لا يجب أيضاً أن تظل واقفاً في مكان واحد ولكن يجب  
أن تقرر متى يمكنك التحرك إلى لوحات العرض أو متى تتجه إلى أحد  
المستمعين الذي يوجه سؤالاً إليك أو لجانب بعض الأشياء أو المسندات، بهذه  
الطريقة سوف تتحكم في الحركات التي تقوم بها.

أحياناً يتعلم بعض المتحدثين كيفية السيطرة على حركات قدميهم ولكنهم  
عوصاً عن ذلك يقومون بتحريك الورك أو ربما يتأرجحون أو يقفون متكئين  
على جانب واحد لذلك قف منصّباً مع تثبيت قدميك على الأرض وبعادهم  
عن بعضهما مسافة لا تتعدى بضعة سنتيمترات بذلك سوف يثبت الفخذان  
أعلى القدمين كما يتزن كتفك والجزء العلوي من جسمك أعلى فخذيك، لا  
تتكئ بشدة على قدم واحدة بحث يبتأ الورك أو يبرز خارج عن محيط  
الجسم، يجب أن تستشعر بشدة تلك الثقة النابعة من داخلك وتستشعر أنها  
تحيطك من كل جانب، تذكر بينما أنت الآن على مشارف إلقاء الحديث أن  
توظف لغة جسدك بالطريقة التي منشير إليها الآن في أثناء تلخيص الفصل،  
القيام بدور المستمع :

وأخيراً إذا كنت أحد المتحدثين في الفريق الذي يشترك في تقديم العرض  
التقديمي

فسوف تكون هناك فترات قبل وبعد إلقاء حديثك يجب أن تلتزم الصمت  
خلالها ويعني ذلك أنك خلال هذه اللحظات لن تلعب دور المتحدث، ولكنك

ستقوم بدور المستمع.

من الضروري أن تبدي تفاعلك مع زملائك و انتباهك لحديثهم عندما يحين دورهم في الحديث. وأعلم أن هذه ليست هي اللحظات المناسبة كي تتدرب على إلقاء الحديث كما أنها ليست اللحظات المناسبة لتأنيب نفسك على نسي بعض النقاط في أثناء إلقاء الحديث بعد هذا الأمر مهما على وجه الخصوص في أثناء العرض التقديمي الذي يستهدف إقناع العملاء بعقد صفقات جديدة مع فريقك. ضع في اعتبارك دائما أن العملاء يقومون بتقييم مدى قدرتك أنت وزملائك على العمل الجماعي كفريق واحد وقد يكون تفاعلك مع زملائك أو عدمه - عاملا مهما في القرار الذي سوف يتخذونه .

الملخص :

- حافظ على تواصلك مع جمهورك عن طريق العين، وحاول أن تبدي اهتمامك بردة فعلهم تجاه ما تذكره.
- يجب أن تدل ملاح وحبك على أنك مسرور بوجودك مع المسمعين، وأنت مسرور أيضا بوجودهم معك.
- من الأفضل ألا تحرك يديك في أثناء إلقاء الحديث كما يجب ألا تعبت بالأشياء الموجودة من حولك.
- تكون الإشارات والإيماءات أكثر تأثيرا عندما تستخدم الذراعين بأكملهما بدءاً من الكتفين لإصدارها.
- يجب ألا تقف حاجز يحجبك عن الجمهور، مثل: منضدة أو مفعد أو لمنصة في أثناء إلقاء الحديث .
- إذا أمكنك، فف متصبيا ولا تجلس في أثناء إلقاء الحديث.
- فف مرتكزا على كلا قدميك، وتخيل أنك ترتدي حذاء ثقيلًا يشبك في



لأرض.

الظهور بشكل جيد في تصوير الفيديو

بعض استخدام الفيديو استخدام الأضواء الكبيرة التي يتم تسليطها عليك مباشرة .. فهناك بعض المتحدثين غير المحترفين أن ينظروا بعيدا عن الأضواء ليتمكنوا من رؤية الجمهور . بيد أن الأمر ينتهي بهم وهم ينظرون بعين شبه مغلقة ويحاولون حجب الضوء عن أعينهم و والتحديث لها في محاولة لرؤية ما تحجبه هذه الأضواء . وكما تتوقع هذا للتصرف غير جيد ، كما أنه قد يعطي انطباعاً سيئاً عن طريق تحدثك .

والمحدث للذكي هو من يحاول قصر تحركاته على منتصف المنصة التي يقف عليها ويقاوم رغبته في التحول في المنطقة ذات الأضاءة المنخفضة . كما يحرص على التأكد من الزوايا الموضوعة بها الكاميرات التي تصور حديثك قبل أن تبدأ.

## الهوامش

- ١- كيث بيلي ، وكارين ليلاند التحدث امام الناس في لحظة مكتبة جرير ، ٢٠١٠
- ٢- كريستينا سيوارث : التعبير عن الذات ( القاهرة / دار الفاروق للاستشارات الثقافية).
- ٢- اندرو براديري :كيف تحسن مهارات الاتصال مع الآخرين " بتس مهارات لعروض التقديمية " ( القاهرة : دار الفاروق للاستشارات الثقافية ، ٢٠٠٣ )
- Keith Baly & Karen Leland " public Speaking " In an instant " ( L SA, Career Press, 2009) .
- Vivian Buchan " Make Presentation with Confidence ( USA, Barron E S 2004)

## المبحث الثاني لغة الجسد والإتيكيت والبروتوكول

### الإتيكيت والبروتوكول ... ولغة الجسد

لمراسم بمعنى " البروتوكول " Protocol هي مجموعة القواعد والإجراءات التي يتربى على الفرد الذي يعمل في مجال الدبلوماسية ، والعلاقات الدولية ، وكذلك العلاقات العامة والإعلام بشكل عام على مراعاتها في أداء واجبه واتصالاته التي تتطلبها مهام وظيفته ، ومراعاة هذه القواعد تؤدي به إلى النجاح في علاقاته واتصالاته ..

و الإنسان لا يولد عارفاً بالبروتوكول والإتيكيت بالفطرة ، ولا يمكن أن يكون عالماً بها بين يوم وليلة ، وإنما يكتسب المعرفة بالمراسم " البروتوكول " والإتيكيت " بالدراسة والممارسة ..

الإعلامي سواء الصحفي أو الإذاعي أو التلفزيوني أو رجل العلاقات العامة لابد أن يعرف كيف يسير ، وأين يتجه ، وأي نوع من الأسبقية تطبق قواعد في مواقف السير ، والجلوس ، ومد اليد للسلام ، وركوب المصعد والعربة ، فما بال لو أنك قائم على الأسبقية بين دوا وبعضها ، وبين ملوك ورؤساء ووزراء .. إن الأمر يتعلق ويدخل في صميم عمل الإعلامي .. وتأتي مسألة الاستقبال والتوديع فأين يقف الإعلامي ؟ ومنى يقدم ؟ وكيف يتصرف في لحظات الوداع ؟ وما هو الواجب في ترتيب مقاعد ضيوفك إن كنت مسؤول علاقات عامة : وإن كنت نفسك إعلامياً ، فأين مقعدك ولماذا ؟

ثم ما هو نوع الملابس المطلوب في مناسبات معينة ؟ وهل يتقيد رجل لإعلام في ملابسه ؟ وهل هذا مطلوب من سيدات الإعلام ؟

ونسلم عن الأوسمة والنياشين والألواط العسكرية ، وعلى كل من يعمل بالمجال الإعلامي أن يكون قادراً على تقييم هذه الأوسمة ، وأن يفهم مميزاتها وما يمكن أن تضيفه على الشخصية التي ملحت لها ..

كما يجب أن يعرف الإعلامي كيف يتصرف إذا ذهب إلى مؤتمر ، أو كان هو منظماً لمؤتمر ، وأن يعرف الفرق بين الاجتماعات والمؤتمرات ..

وفي هذا المبحث يكفي بأن نلقي الضوء على لغة الجسد الخاصة بالمرسم والتي يجب على الإعلامي أن يتعلمها بالدراسة والممارسة مستلذين إلى ما جاء في الكتاب القيم " المرسم والروتوكول وعلاقتها بالإعلام للكثورة جيلان حمزة . مع توصيح أن هناك الكثير من التفاصيل الخاصة بالسلوكيات التي قد نتقابل معها عند السفر إلى الخارج في مهمة عمل .. كذلك الإرشادات الخاصة بالسلوكيات التي ينبغي عليك تجنبها لاحتماالية تسببها في إساءة إلى الآخرين في أي مكان تصافر إليه .. وسوف نشير إلى قراءة مزيد من التفاصيل في مراجع بعينها ..

### التحية والمصافحة :

و التحية فعل نقوم به في كل لحظة من حياتنا ، حيث البداية و الدائرة في آداب السلوك ، إلا أن التحية لها متطلبات وواجبات :

- ١- الوقوف تحية للعلم عند رفعه وإيرائه ، والوقوف عند سماع لسلام الوطني في أي مكان ..
- ٢- الوقوف تحية لمرور رئيس الدولة أو حرمه أو الملك أو الأمير والأميرات .
- ٣- الوقوف تحية لرجل الدين ، ولمن هو أكبر سناً مع إحناءة بالراس للمدنيين ورفع اليد للعسكريين .
- ٤- الوقوف تحية لأية جنازة تمر أمامنا ، والوقوف فيها له معنى . الإحناء الإنساني ..
- ٥- إلقاء عبارة أو إشارة تحية للزملاء والزميلات عند الدخول إلى مكان العمل وكذلك عند الإنصراف ..
- ٦- لا يجب تحية سيدة أو أنسة في مكان عام إلا إذا لمحنأ منها استعداداً لرد التحية ، أما إذا حدثت المصادفة وجها لوجه فيكتفي بإحناء الرأس تحية لها وإفساح الطريق أمامها .
- ٧- إذا كنت مع أنسة أو سيدة وحيث شخصاً لا نعرفه ، فعلياً أن نحني هذا الشخص من باب الأدب واللياقة .
- ٨- نحني بالرأس كل شخص نفاجأ به وجها لوجه في مكان أو ممر صيق حتى لو كنا لا نعرفه .

#### المصافحة

لمصافحة هي تأكيد لتوثيق الروابط بين أشخاص لا يتلاقون كثيراً أو بين اثنين يتعارفان لأول مرة ، وليس هنا ما يدعو للمصافحة بين الزملاء الذين يعملون معاً ، ويكتفي بالتحية العابرة ، والمصافحة تعبر عن التسامح أو

التسامح أو الترحيب أو الروح الرياضية ، وفي اتفاقات الصلح وإبرم المعاهدات، فالمصافحة هي تعبير عن التسامح محل النزاع في مستقر لعلاقات وتصفية الخلافات .

وهناك بعض الحالات التي يوضحها الكتاب القيم متمثلاً في :

- لا يجوز للسيدة أو الأنثى الوقوف للمصافحة إلا لشخص نه اعتبارا من أو المركز .

- ليس من اللائق أن نمد أيدينا لمصافحة سيدة ، أو من هو أكبر مركزا بل يجب أن ننتظر إلى أن تمد يدها أو يمد يده فبادر إلى الاستجابة، وإذا لم يحدث فيكتفي بإيماءة من الرأس .

- عند الدخول إلى محفل أو دعوة يعرف الجميع بعضه فتتصافح السيدات أولا ثم ياتفنن إلى الرجال كخطوة تالية لمصافحتهم .

- عند الدخول إلى محفل بمعنى دعوة في أي مكان ، ليس من الواجب المصافحة بالأيدي ، إنما يكتفي بإيماءة من الرأس لعدم وجود معرفة سابقة معهم .

- عندما نكون نحن الداعين لا بد أن نمد يدا أولا .

- من لهم عند الانصراف مصافحة المضيفة أو المضيف وعدم الاختفاء دون أداء هذا الواجب ، ثم الالتفات إلى باقي الحاضرين مع انحناء بسيطة .

عندما تكون موضع تكريم وتتسلم درعاً أو كأساً أو شهادة . فاحرص على أخذها باليسرى لتصافح مقدمها باليمنى .

#### كيفية المصافحة

هناك بعض الإشارات والإيماءات التي تحدث ، ومنها :

- عند المصافحة لا يجوز سحب اليد بسرعة ولا يجوز تركها مده طويلة .

يجب النظر والتركيز في عين من تُصافح ، وعدم المصافحة والنظر إلى شخص آخر كأنك تؤدي أمراً روتينياً .

- لا يجب تحريك يد الشخص الذي تصافحه ويده في يدك أكثر من مرة .

- لا يجوز مطلقاً للسلام بالقفاز وتحت أي ظروف جوية أو حتى مرضية .

- لا تُبالغ في مد أطراف أصابعك فقط وأنت تصافح ، لأن في هذا إهانة كبيرة ، ولا ترفض يد تسرعت في الامتداد إليك مهما كان صاحب اليد .

### سلوكيات وبروتوكولات عربية

تعترف خبرة الآتيكيت ولغة الحسن، نانسي أوليفر، بأنها ومع استقرارها في الإمارات، وتحديدًا في دبي، تمكنت من رصد سلوكيات وحركات اجتمع عليها معظم العرب، خصوصاً أن دبي تتنوع فيها الجنسيات بكثافة شديدة، معددة بعضها :

- وضع اليد على القلب: يدل على الشكر، أو النيات الطيبة، عند التحية أو الوداع، والاحترام للصادق، والتواضع أمام الآخر.

حك لدق، يدل على أن للمرء يعكر ، وغالباً ما يعضل للمسكوت والانتظار لبرهة، إذا جاءت الحركة في فترة صمت.

- السلام تقبلاً: غالباً ما يقبل الرجال العرب بعضهم على الخد عند السلام،

وهو ما لا يحصل في الغرب، إلا لدى فئة معينة فقط..

تقبل الكتف: تحية أخرى غالبا ما يتم بدافع الاحترام مع شخص أكبر مكنة.

أنف بالأنف: طريقة تقبل، يتم خلالها لمس الأنف بالأنف ثلاث مرات.  
- الاحتضان: تحية تدل على الثقة والمعزة التي يحملها الشخص لصديقه.  
- عض الإصبع: حركة تدل على الغضب، أو الذية بالشر، وعابث ما يقوه بها الكبار للصغار عند شقاوتهم، وغالبا ما ينتم بعدا الشخص بكلمات غاضبة.

- وضع الإصبع على الأنف أو اليد على الرأس، ما يدل على أن الطلب سيتم تحقيقه.

- ضم الأصابع معا، والتي تبدو كحركة الكوب، حيث تضم الأصابع جميع معا، كإشارة لطلب الانتظار، أو تقليل السرعة قليلا.

### نموذج بروتوكول رئاسي بين أوباما وزوجته ، وملكة بريطانيا

لم يخف الرئيس الأميركي باراك أوباما وزوجته ميشيل حماسهم وتشوقهما للقاء الملكة اليزابيث الثانية في قصر باكنغهام ، وبعد انتهاء اللقاء الكبير في إحدى قاعات القصر، لم تمسك السيدة الأولى نفسها فوضعت ذراعها الأيسر على كتف الملكة بعد انتهاء اللقاء الذي جمعهما في قصر باكنغهام لتحترق بذلك القواعد التي تمنع لمس الملكة. وعند تلك اللحظة كتبت الملكة تتكلم مع السيدة الأولى عن فارق طول القامة بينهما. والحديث كان حميما وطريفا..

وبذلك تكون ميشيل أوباما أول سيدة أولى تتجرأ على حرق



لبروتوكول الملكي الذي يحظر لمس الملكة أو حتى مصافحتها في بعض الأحيان، عبر أن الملكة (٨٢ عاماً) لم تبد منزعجة من تصرف السيدة الأولى فوصفت دراعها هي الأخرى حول خصر أوباما، وكأنها أرادت أن توصل رسالة بأنها راضية عن هذا التصرف أو كأنها تريد أن تقول بأن الأميركيين يتسمون بلغة جسد مفتوحة أكثر من تلك التي يتمتع بها البريطانيون كونهم من الشعوب المحافظة.

زيارة ملكة بريطانيا تعتبر من المسائل الحدية التي تتسم بالرهبة ولو كان الضيف أقوى رئيس جمهورية في العالم، فقبل كل زيارة بروتوكولية تتم مدقشة البروتوكول والمسموح وغير المسموح به من تصرفات، وهذا ما حصل بالفعل مع أوباما، فتم شرح الخطوط العريضة للبروتوكول المبع في القصر الملكي البريطاني، فقام الرئيس بالانحناء أمام جلالة الملكة، كما التزمت ميشيل بطريقة الوقوف أمام الملكة مثل وضع القدم اليمنى وراء كعب القدم اليسرى وتثني الركبتين قليلاً، وهذا ما قامت به السيدة الأولى. كما تم شرح طريقة إلقاء التحية على الملكة كمناداتها «جلالتك» هي مستهل اللقاء وبعدها يمكن نداءها بـ «مام» وهذا تعبير مرادف لـ «سيدتي». يبدو أن بروتوكول القصر الملكي البريطاني أصبح أكثر مرونة ففي السابق كان يطلب من زوار القصر عدم مد أيديهم لسلام الملكة إلا بعد أن تقوم الملكة بمد ذراعها أولاً للمصافحة كما كان يتم إعلام الزوار مسبقاً بأن الحصن والقلات ووضع اليد على كتف الملكة غير مسموح به. ويقول المتحدث باسم القصر الملكي بأنه عادة لا يفرض البروتوكول على الضيوف بالقوة إنما التصرف المخطئ من شأنه أن يتسبب في وضع الضيف في مأزق لا مفر منه وهذا ما حصل في الماضي مع رئيس الوزراء الأسترالي السابق

بول كيتيغ عندما قام بزيارة الملكة عام ١٩٩٢ ووضع ذراعه حول كتف الملكة، وحبسها أطلق عليه عدة تسميات من بينها «سحلية أسترالي» ولم يتعم رئيس الوزراء الأسترالي الذي خلفه جون هوارد من علطة الرئيس الأسبق بل وقع في نفس الخطأ عندما قام بنفس الحركة عندما رار الملكة، مما دعا المتحدث باسم الحكومة الأسترالية لإصدار بيان مفاده: «نحن نذكر حصول أي حركة لمس». وصمن التغطية الإعلامية لقمة مجموعة العشرين التي قامت بها وسائل الإعلام البريطانية، تم التشديد على انبهار الرئيس الأميركي وزوجته ميشيل بقاء الملكة الذي وصفه بـ«الرائع». وشدة انبهار أوباما بقاء الملكة أدى به إلى الاتصال بابنتيه مانيا وساشا بعد لحظات من تركه القصر لإعلامهما ببقائه الملكة واصفا اللقاء بالرائع، بحيث صرح المتحدث باسم البيت الأبيض بأن الرئيس كان ممتنا من اللقاء الذي وصفه بالودي والجميل، وأضاف المتحدث باسم البيت الأبيض عبر برنامج صباحي بثته قناة «إن بي سي» أن الرئيس أوباما شبه الملكة بجنته بفارق واحد هو حجم المنزل، بالإشارة إلى حجم قصر باكينغهام الشاسع. وفي اللقاء الذي جمع الرئيس الأميركي والسيدة الأولى مع ملكة بريطانيا تواجد زوج الملكة الأمير فيليب وكعادته لم يتخل عن مداعباته التي غالبا ما تنتهي بهفوات تفرص على قصر باكينغهام الاعتذار في بعض الأحيان عنها أو التستر عليها، ومن آخر هفواته، كان حديثه إلى الرئيس الأميركي وسؤاله عما إذا باستطاعته التفريق ما بين الرعاء الذين التقاهم في القمة مثل رئيس الوزراء البريطاني غوردن براون وكل من رئيسي الصين وروسيا. وبدأت مقابلة الرئيس الأميركي والسيدة الأولى مع الملكة التي استمرت لساعات في قاعة خاصة مطلة على حدائق قصر باكينغهام حميمية جدا، وتم فيها تبادل الهدايا، حيث قدم الرئيس

أوباما وروحته للملكة جهاز «آي بود» محملاً بصور ولقطات من ريارنها إلى نوابات المتحدة عام ٢٠٠٧ بالإضافة إلى مجموعة من لأعاني من بينها : قطعة موسيقية من عروض «البرودواي» للمسرحي لشهير في أميركا إضافة إلى الإكسسوارات، كما تم إهداءها كتاب موسيقي صادر موقع من المؤلف الموسيقي الشهير ريتشارد رودجرز.

والملكة قدمت بدورها إطاراً للصور من الفضة يحمي توقيعها الشخصي وهذه الهدية هي نفسها التي تقدمها لجميع روارها الرسميين. ومن الهدايا الأخرى التي تلقاه الرئيس أوباما وزوجته، ثياب من محلات ماركس أند سبنسر قدمتها زوجة رئيس الوزراء البريطاني سارة براون لكل من ابنتي الرئيس أوباما ماليا وساشا، وهذا الاختيار يدل على محاولة إبراز اللقاء بين العائلتين على أنه ودي وبسيط وخال من التكلف. المعروف عن الرئيس أوباما بساطته وعفويته في التصرف مع المحيطين به منذ أن بدأ حملته الانتخابية إلى أن أصبح رئيساً للولايات المتحدة، كما أن لغة للجسد تلعب دور مهما، فعند وصوله إلى مقر رئيس للحكومة قبل بدء القمة منذ يومين، لم يغفل الرئيس عن إلقاء التحية والسلم باليد على أحد حراس المفر الواقفين خارج ١٠ داونينغ ستريت، كما أن أوباما يحرص دائماً على إلقاء التحية على الجميع، ففي لحظة بثتها جميع وسائل الإعلام، ظهر للرئيس أوباما وهو يحرص من الهليكوبتر الخاصة به، وبعد إلقاء التحية على المصورين وهؤلاء الذين كانوا بانتظاره تنبه إلى أنه لم يودع الطيار ومساعدته فراجع عدة خطوات لوداعهما ومن ثم أكمل طريقه، كما تظهر للسيدة الأميركة الأولى على أنها امرأة عادية وغير متكبرة ومبتسمة على الدوام، لا تمر لحظة إلا وترها تعانق زوجها وتلمس يده، ولغة الجسد قوية، فهي تظهر لمسات

لثوية التي تربط الناس، وربما هذا هو المصيب الذي دعا السيدة الأولى إلى  
لتماذي في سلامها مع الملكة لحد العناق، أو أن قلق ميشيل أوباما من لقاء  
الملكة بحسب ما ألمح إليه الرئيس قد يكون سببا لتصرفها الذي قد يكون  
خرقاً للبروتوكول الملكي ولكنه بدا أظنى من العسل على قلب الملكة .

## الهوامش

- ١- حيلان حمرة المراسم والبروتوكول وعلاقتها بالإعلام ( القاهرة دار الفكر العربي ، ٢٠٠٩ ) .
- ٢- بيتر كليتون : لغة الجسد في العمل ( القاهرة - دار الفاروق للاستثمارات الثقافية ، ٢٠٠٥ ) .
- ٣- بالمسي أوليفر، حيرة الاتيكيت ولعة الجسد، سلوكيات عربية ..
- ٤- جوسلين إيليا : بروتوكول زوجة اوباما تحضن الملكة

## المبحث الثالث لغة الجسد وفن البيع ..

يقوم مندوبو المبيعات المحترفون بترتيب أهدافهم بوصوح قبل دهم لإتمام أية صفقة بيع . وتعمل هذه الطريقة على صفاء الذهن ، مما يساعدهم في التركيز على أفضل طريقة لتقديم أنفسهم ، وهو ما يمكن أن ينحرف من خلال استخدام لغة جسد جيدة .

في التجارة ، يمكنك استخدام المهارات العامة التي تستخدمها في أمر علاقة مع العميل إلى أن يقبل بالشراء :  
كسب مودة العميل

أنت في حاجة إلى إبقاء الشعور بالآلفة مع العميل . وبسرعة تجعل بينك وبينه علاقة حتى يمنحك ثقته وتروق له . تكسب استحسانه . وظهر له أنك شخص محبوب . استخدم اتصال العين لفترات طويلة وقم بمحاكاة لغة جسده . ولكن تأكد أنك تفعل ذلك بشكل غير ملحوظ حتى لا تبدو وكأنك تقلده وحتى تكون عملية البيع فعالة ، تحتاج إلى بعض مهارات قراءة لغة الجسد الرئيسية . احث عن علامات وجود رابطة ما بينكم . إن شعر الآخرون بالإيجابية تجاهك ، فسوف تلاحظ علامات محاكاة وضع الجسد . فيمحاكاة العملاء للغة جسد ، يبدوون موافقتهم لما تقول ولكن بصمت . ويمكنك أن تعرف إلى أي مدى يتفق الآخرون معك بأن تحاول أن تكون قائداً لهم . وأثناء الحديث غير من وضعك - ذراعيك أو ميفانك أو ظهرك وانظر إن كانت قد حذو حثوك .

إذا لم يحاكيك العملاء ، فمن يحاكون ؟ إذا غير أحد الاسحصر من

وصعه أثناء تواجده في جماعة ، فسيبته الآخرون إذا كانوا يشعرون بالتوافق معه . فثمة شخص يكون دائماً في الجماعة بمثابة قائد لهم دون أن يتركوا ، تأكيدك تكسب ود هذا الشخص بأن تحاكي لغة جسده .

لا تفرط في استرضائهم

يبدو أن بعض موظفي المبيعات يعتقدون أن السبيل لكسب البيع هو تملق العميل . واحذر من استخدام لغة الجسد التي تنم عن دنو المنزلة وعن التوسل كالنسيم أو الضحك كثيراً ، أو فرك اليد كثيراً أو محاكاة لغة جسد العميل بدلاً من استخدام الانعكاس والانحناء برأسك بشئ من التوقير كثير . واحذر أيضاً من التحدث إلى العميل بشئ من العالي . وقد تبدو عليك الثقة المفرطة بكثير من الطرق . بأن تميل عليهم وتفتح مساحاتهم الشخصية أو أن ترخي رابطة العنق ، أو أن تصع سترتك على مسند الكرسي ، إلا إذا طلبوا منك ذلك . أو أن تميل رأسك إلى الوراء فتحدث إليهم بشئ من العالي ، أو أن تميل إلى الوراء أثناء الجلوس ، أو أن تجلس وتضع إحدى الساقين على الفخذ الأخرى في حركة ذكورية .

ابحث عن إيماءات الاستحسان

انتبه إلى الإيماءات التي توضح أن العميل يسعد بالإستماع إلى حديثك إلى النهاية . وإحدى أكبر الإيماءات التي تدل على ذلك هي ابتسامة شفتين المتباعدين الحقيقية والتي يظهر تأثيرها على الفم والعين معاً . وقد يومي هذا العميل حتى يشجعك على استكمال حديثك .

واتصال العين المستمر يظهر شغف الآخرين بالحديث ، في حين أن الإيماء بالرأس يظهر أنهم منصتون للحديث . وتجعد الشفتين يوضح مدى تركيزهم . وأخيراً تبساط اللين والراحتين يظهر أنهم يشعرون بالود كما

يظهر انفتاحهم .

### ابحث عن الإيماءات السلبية

انتبه إلى الإيماءات السلبية ، كذلك ، وكن متيقظا لأي تحول من لغة الجسد المفضحة إلى لغة الجسد المتغلقة . وأنتبه أيضا إلى الابتسامات الزائفة وإلى تشابك الذراعين والساقيين بشدة ، فتلك دلالة على أن الشخص يشعر بالارتباك أو الدفاعية .

وإذا أسرعوا في الإيماء برأسهم فقد يعني ذلك أنهم يريدون مقاطعتك . وإذا وقف العميل ووضع يديه في جيوبه . فتلك دلالة على شعوره بالارتباك . وإذا صرف بصره بعيدا عنك ، فقد يعني ذلك نفاشي اهتمامه بالحديث أو ميله عنه .

وإذا لمس العميل مؤخرة رأسه : فتلك دلالة على رغبته في إنهاء الحديث - كما لو أنه وضع يده إلى الاتجاه الذي يرغب في قصده - بعيدا عنك . وأخير إذا لتجهت قدمه أو جسمه تجاه منفذ الخروج فهي إشارة أنهم يريدون الرحيل وأنت قد أخفقت في عرض البيع .

### التقييم وصنع القرار

هناك مجموعة من الإيماءات الهامة وحركات الجسم التي توضح أن العميل يفكر فيما تقول ويحاول الوصول إلى قرار :  
يظهر على الجسم الاسترخاء والانفتاح ، ويميل الشخص إلى الأمام ، مظهرا اهتمامه بالحديث ، ويسند ذقنه على يده ويحلق في موظف المبيعات وتظهر التحايد على شفتيه .

سبه إلى يديه ، فقد تأخذ يداه شكل البرج ، فيوجهها إما لأعلى وإما لأسفل . وتوضح هذه الإيماءة أن المشتري يشعر بالثقة . وقد يدللك المشتري



بيده دفته أو الجزء الأسفل من وجهه ، كما لو أنه يفكر بينما يرت على لحية تحليلية .

وقد يكون معنى هذه الإيماءات أنه يقيم مدى توافق طريفك في البيع مع طريقة تفكيره ، أو أنه أوشك على اتخاذ القرار .

#### الجلوس عند البيع

انتبه إلى المساحات الشخصية ومناطق النفوذ عند البيع . اجلس على المقعد المفضل للمشترى ، وستخمره قبل أن تبدأ في عرضك .

ومن أجل لقاءات البيع ، اجلس والعميل على يمينك . سيشكل طرف الكرسي حاجزاً وقائياً بينه وبينك ، غير أنك بهذا الوضع تجلس في زاوية مثالية لتحافظ على الكثير من اتصال العين الجانبي .

وإذا اضطررت إلى الجلوس مواجهاً للعميل ، فاصنع عذراً لتحرك كرسيك بعض الشيء فيمكنك الجلوس بزاوية مائلة عنه .

ويمكنك أن تضع بعض الأوراق على أحد أطراف الطاولة وتحرك كرسيك ببطء حتى تربهم ما في الأوراق .

وإذا تضمن الاجتماع للعديد من العملاء وموظفي المبيعات ، فتجنب أن تجلس موظفو المبيعات في جانب وأن يصطف العملاء في الجانب المقابل ، كما لو أنهم قبيحتين على وشك القتال ، وإذا استطعت فامزح المقاعد : موظف مبيعات ثم عميل ، ثم موظف مبيعات ثم عميل وهكذا ..

- ١ - سيركنيوس . لغة الجسد في العمل " مدلول حركات الجسد وكيفية التعامل معها ( القاهرة : دار الفاروق للإستشارات الثقافية ، ٢٠٠٥ ) .
- ٢ - جيفري جيتومر : الدليل الكامل لفن البيع .. ( مكتبة جرير ، ٢٠٠٩ )
- 3- Carolyn Boyes : **need to know? Body Language** (New York, Harper Collins , 2005) .
- 4- Arch Lustberg : **How to Sell Yourself "** winning Techniques for Selling Yourself.. Your Ideas .. Your Message ( USA.Career Press , 2002)
- 5 - Jeffrey Gitomer : **The Sales Bible** ( wiley,2009).

## المبحث الرابع لغة الجسد في التفاوض

يعتبر الكثير من قطاعات المجتمع بشكل كامل للمعلومات المتعلقة بفن التفاوض ، وبخاصة في المجال التعليمي الذي لا يخصص إلا القليل من الوقت ( هذا إذا كان يخصص وقتاً من الأصل ) لتعليم الطلبة أهمية مهارات التفاوض في حياتهم المستقبلية، ونتيجة لذلك ، يتخرج الكثير من الطلبة في المؤسسات التعليمية وقد نالوا قدراً كبيراً من المعرفة عن بقية الفنون والعلوم ولم يتلقوا أي قدر من التفاوض ..

وعمليات التفاوض ضرورية في عدد لا يحصى من الظروف وفي كل مجالات الحياة ..

التفاوض بالمعنى الكلاسيكي الدبلوماسي هو افتراض أن الطرفين راغبان في الاتفاق أكثر من عدم الاتفاق..

وفي هذا المبحث يقتصر على كيفية استخدام لغة الجسد في التفاوض عندما تتفاوض : ركز على الاشارات غير اللفظية .

ربما تكون والدتك علمتك انه من سوء الادب ان تحملق في الآخرين ، لكن عندما تتفاوض في اتفاق تجارى مثلاً فان الملاحظة الدقيقة للخصم تكون منطقية ومطلوبة .

الملاحظة الدقيقة لكل الحركات الجسدية التي تصدر من الخصم عادة ما تستطيع التوصل الى ما اذا كان يحبى شئ او لا يقول الحقيقة .

مفتاح العمل هو التحقق بشكل ملحوظ يعطى الخصم احساس بعدم الارتياح فيتخذ الحذر لكن ان تكون مدرك بتحركات جسده من خلال

و مصاب عارضة تراها يعين يبدو من مظهرها أها صديقة (ودودة) الى ان تتوصل للشفرة الخاصة بهذا الانسان .

عن ماذا يجب ان تبحث؟ الخبراء الذين درسوا لغة الجسد يقترحون عملية من خطوتين

الأولى : حدد في البداية نوع التصنع او التكلف عن طريق حوار ودي فيل بدم مفاوضات لتري اذا كان خصمك يتبنى فجأة سلوك معابر "يجب عليك ملاحظة اناس لفترات طويلة لتعرف النمط الاساسي لكل منهم" كما قال ديفد حينو مؤلف كتاب "Poker faces" عندما تعرف كيف يتصرف الشخص في الاحوال العادية قد تصبح لديك القدرة على تحديد متى يرتدون قناع ويبدهون في المظاهر بشئ غير حقيقى..

حيانو اسناد متقاعد في علم الانثروبولوجي (علم الانسان) من جامعة كاليفورنيا وقضى وقتا طويلا في دراسة لغة الجسد لدى لاعبي البوكر، ووجد انك يجب ان تقضى وقتا في بناء صلة او علاقة مع خصمك لماذا؟ لانك عندما تعرف كيف يتصرف شخص ما في احواله العادية، "natural behavior" ستعرف متى يخفى شئ فمثلا عندما تتحدث مع شخص وتجده مندفع ومتكلم في الاحوال العادية ثم تجده لثناء المناقشات والتفاوض هادئ وحليم او يتحرك حركات عصبية او يعرط في عمل شئ ما كالتكخير مثلا فك ان تتوقع ان شبتا غريبا سوف يحدث. قد يكون لغز ان يكون خصمك يخفى عنك معلومات مثلا .

حينو يقول انه في لعبة البوكر على سبيل المثال اللاعب الذي يرمى الأوراق بقوة على المائدة أو الذي يبدو فجأة متهورا وعدواني قد يكون يحى بغروره ضعف الورق الذي يحمله ..

نفس لمطبق ينطبق على الخصم الذى يصرخ ويكرر أنه تنازل كثير وأنه صاحب حق فى حين أنه لم يتنازل الا عن القليل جدا مما كان يتوقع وانه ليس صاحب حق اصلا .

يوجد نطاق من المؤشرات غير اللفوية قد تساعدك مثل الرايت الحمراء خلال المفاوضات. الخبراء يقترحون أن تهتم بشكل خاص بىدى الخصم ووجهه نفهم هذه الاشارات حيث تعمل على كشف البرنامج الذى أعده الخصم لمواجهتك كما قال ديفيد. موين الخبير النفسى للمنظمات . الاشارات تتضمن على سبيل المثال انقباض الصدر وحركات الشفاه (مثل عض لشفة) والرمش اللا ارادى للعينين والازدراء (ابلاع اللعاب) وتنظيف الحجرة فطبقا لموين الشخص للمفاوض الذى يبدأ بالتنفس بسرعة قد يكون لا يقول لحقيقة. ويمكن ملاحظه عمق وسرعة التنفس عن طريق ملاحظة حركة الاكتاف حيث ترتفع الاكتاف وتسقط الى الاسفل مسافة كبر من المعتاد .

وقد لاحظ موين أن معظم المتدربين على مهارات التفاوض يركزون على الأوراق التى يحملونها بدلا من التركيز على تحركات الخصم مضيقين أهم الفرص لقراءة لغة الجسد وقد تحتاج هذه الملاحظة " إذا أردت الهرب من تركيز شخص على تحليل لغات جسدك اشغله بشئ ما (تقرير بقرأه مثلا) كي تتفرغ أنت لاختفاء انفعالاتك وإذا كان الموقف عكسى أى إذا كان خصمك يحاول الهرب من ملاحظتك بإعطائك تقرير ليشتغل عن ملاحظته ضع التقرير حاسا وقل له "لم لا تخبرنى عنه بنفسك؟ او ماذا بالتقرير يا سيدى؟ " .

فكما كان اتصالك البصري بالخصم مستمر تستطيع الحكم عما إذا كان ما يقوله لك متفق أو مختلف عما تشير إليه إشاراته غير اللفظية.

حتى محترفي عقد الصفقات الذين يعرفون كيف يغلفون تعبيراتهم بهام معبر لما يريدون الاعلان عنه بالكلمات قد يفعلون في شرك ان تفصحهم اجسادهم وحركاتهم اللاارادية..

وفي كتاب "اغراء الصمت" "Silent Seduction" يقول مؤلفه ريموند مكجرييم "راقب علامات الخداع " حيث ان انخداع يكشفه بعض الحركات مثل تغطية الفم باليدين أو حك جانب الأنف أو هز الرأس جانباً بسرعة أو الميل المفاجئ بالجسد بعيداً عنك اذا حدثت مثل هذه الاشياء فانها تشير الى شيء حيوى او هام فى عملية التفاوض.

عندما يكذب الناس فانهم لا اراديا يريدون الاعتذار عما بدر منهم ويتعززون بالذنب وهذا يظهر فى الاشارات الغير منطوقة لاجسادهم بعبارة اخرى قد تدفعك لغة الجسد للنقة بالمتحدث اصح عن علامات الانبساط مثل فتح راحة اليد فانها علامة على الانفتاح الامانة وكلما امتدت اليد المفتوحة امامك فكان الشخص المتكلم يقول ليس لدى ما احفيه .

الآن تعرف ما الذى يجب ان تبحث عنه عند التفاوض - تنبه لكل حركة ولو كانت ضئيلة يأتى بها الخصم - احذر ان تنسى رايا على استنتاج متهور مبني على اشارة واحدة لكن بناء على اكثر من اشارة يمكنك ان تحدد على ما سوف تركز فى المفاوضات.

١- بيركلينون " لغة الجسد في العمل " مذكول حركات الجسد وكيفية التعامل معها ' ( القاهرة : دار الفروق للاستشارات الثقافية ، ٢٠٠٥ )

2- Gerard I.Nierenberg & Henry H . Calero : **The New Art Of Negotiation** (New York,Garden city park , 2009) .

## المبحث الخامس لغة الجسد في السياسة

يعتبر الرئيس الأميركي براك أوباما استناداً في أسلوب التواصل الحديث، والتحكم في لغة الجسد، بحيث يتمكن من ترك الانطباع الذي يريده لدى مستمعيه. وكان قد استشهد بكتاب خبير سغه للجسد الشهير جيمس بورغ، الذي يحمل عنوان «الإقناع»، هذه مرات أثناء حملته الانتخابية، عندما صلل عن الكتاب الذي سيحمله معه إلى البيت الأبيض. ويقول بورغ «الرئيس أوباما بارع في لغة الجسد، كما أنه ممتاز في التواصل بالاعتبر، والتي تعتبر إشارة للصدق، ولهذا نجح في حملته الانتخابية». ويؤكد بورغ، مؤلف كتاب «كيف»، أن لغة «الصمت» لا تكذب أبداً، وكان بورغ قد جعل عمله قراءة الحركات غير الواعية والأوضاع التي يتخذها الآخرون. وهو يقول «أعرف أنهم واقعون في غرام حقيقي. من طريقة الابتسامة والنظر في العينين». ويضيف «يمكن الحكم علينا جميعاً من خلال الانطباع الأول. وعادة ما يقوم البعض باتخاذ القرار في ما إذا كانوا سيحبون شخصاً ما أو سيتقون به أو حتى سيعملون معه. ولكن كلمات وحدها لا تعطي كل الصورة. ويمكن فهم ٩٠٪ من معنى أي تفاعل من خلال الطريقة التي يتحدث بها الجسد فقط».

ولا تعتبر لغة الجسد حديثة العهد، حيث قام بدراساتها متخصصو علم النفس والمتخصصون في الأعصاب منذ خمسينات القرن الماضي، حسبما ذكره بورغ، الذي يقول «إن تطوير فهم لغة الجسم قضية مهمة بالنسبة للحياة الحديثة. ويتعين علينا أن نفسر يوماً لغة الجسد بالنسبة للأشخاص الآخرين، إضافة إلى المبصرة على لغة أجسامنا، كي نترك الانطباع المطلوب». ويقول بورغ إن الرجال والنساء على حد سواء، يمكن أن يكونوا برعس في لغة الجسد، وأن يصبحوا خبراء في قراءة الآخر. ويضيف «عادة ما يحاول معظم السياسيين إرسال رسائله لا يؤمنون بها هم أنفسهم، وذلك عن طريق المبصرة على لغة جسدهم، حتى لا يعطوا للآخرين مشاعرهم الحقيقية، ولكن ذلك يتردد عنهم غالباً بصورة سلبية». والأمر للمثير للتناقض أن بعض السياسيين يحصلون على نسبة عكسة عندما يستخدمون لغة الجسد، حيث تتخضع شعبيتهم بدلاً من أن تزداد،



وذلك ما حدث مع رئيس الوزراء البريطاني غوردون براون. ويقول بورع «مهما يسر براون من جهود كي يترك انطباعاً جيداً لدى الناحيين عن طريق لغة جسده، إلا أن النتيجة تكون عكسية. ويبدو أن مستشاريه أبلغوه أنه ينبغي عليه أن يتسم أكثر كي يسر إعجاب الناحيين على نحو أكبر، ولكن نظراً إلى أنه لا يتسم كثيراً بصورة طبيعية، ولا يشعر بالارتياح عندما يقوم بذلك، فإن ابتسامته تكون غير طبيعية، وتعطي انطباعاً حاداً ومعدكماً للعرض المطلوب منها. ويعتق في أذهان الناس أن هذه الابتسامة ليست خفيفة، وبالتالي فإنهم لا يتقون به عندما يقدم ابتسامة مرورة أمام العامة». ويضيف بورع، «على النقيض فإن زعيم حزب المحافظين المعارض، الذي يتحدث ويتسم بصورة طبيعية، توحى تعابير وجهه بالصدق، وتشعر بك بأنه متعاطف معك الجسم يتكلم مع الناس»..

المستشار السابق غيرهارد شرودر كان من أشهر السياسيين الذين يستخدمون الإشارات في خطبهم ويؤكد الخبراء المختصون بدراسة الإشارات أنه لا تكاد تكون هناك محادثة بلا إشارات. وتقول كرودر: لا مولر، أسنادة علم اللغة إن «الجسم يتكلم مع الإنسان». وخلصت دراسة قامت بها مولر : إلى أنه لا يمكن تخيل قيام شخص أجنبي بالحديث دون استخدام إشارات، وعلى انعكس من الأمان يقتصد الألمان بشكل واضح في استخدام الإشارات أثناء الحديث..

وأشارت مولر إلى أنها اكتشفت خلال الأعوام الماضية بمساعدة فريق من الباحثين تحت إشرافها أن هناك نوعين من الإشارات التي تستخدم في التعبير عن النفس وقالت إن الجديين تقلد شيئاً ما، كحركة على سبيل المثال "وكانه عرض حي لحدث". ومن ناحية أخرى فإن البد يمكن أن تصبح نفسها شيئاً مستخدماً في الحديث، كأن تكون فرساة أسنان وأكدت مولر أن الإنسان يمكن أن يتكرب على القيام بإشارات بعينها "فبستصصتكم نتعرف على أي مذبغ تكرب على القيام بحركة بعينها، حيث يظهر للعيان أن يديه لا يتحركان بعفوية، بل بعد أن يكون قد نطق بالكلام الذي يريد تأكيده من خلال الإشره. حركات أبدى للسياسيين. ماذا تعني؟.

لدراسة شملت حركات يد أوليما أثناء الحملة الانتخابية عام ٢٠٠٨ وفي هولندا

\*صح علماء هولنديون من معهد ماكس بلانك لعلم اللغويات النفسي بالنظر إلى حركات أي سياسيين أثناء خطبهم وذلك لتعرف على مشاعرهم الحقيقية من خلال حركاتهم وتوصل باحثو علم النفس إلى هذه النتيجة من خلال دراسة تحليلية للعديد من أصحاب السبسيه لمرشحي الرئاسة الأميركية أثناء معاركهم الانتخابية، وهم جورج بوش و جون كيري عام ٢٠٠٤ وباراك أوباما و جون ماكين عام ٢٠٠٨.

نكن رجال سياسة مدربون على تجنب هذه الحركات قدر الإمكان "لأن الكثير من الإشارات تعبر في الأوساط السياسية مؤشرا على أن صاحبها يعاني من قصور في البلاغة" حسب ما كورنيليا مولر .

وقال دانييل كاسانانو من معهد ماكس بلانك لدى الإعلان عن نتيجة الدراسة الحميس ٢٩ أغسطس آب بمدينة بيميجن الهولندية: يمكن أن تكون اليد التي يستخدمها الخطيب عند الحديث عن أمر ما مؤشرا على ما يشعرون به أثناء حديثهم عن هذا الأمر". لكن كاسانانو أقر بأنه من الصعب كثيرا قراءة أفكار الساسي الذي يستخدم كثيرا يديه أثناء الحديث كما تفعل مثلا المستشارة الألمانية أنجيلا ميركل..

ميركل تستخدم عادة اليدين معا في خطباتها ويسعى علماء هذا المجال العلمي لنقل نتائج أبحاثهم للمجتمع للاستفادة بها حيث نير على سنبل المثال أن. استخدم الإشارة في الحديث مع الأطفال يساعدهم على فهم الأشياء بشكل أسرع. كما أنه من الممكن أن يساهم التدريب على أيدي الخبراء المختصين في مساعدة الأطباء على التفاهم مع مرضاهم بشكل أفضل حسب مولر، الأستاذة في علم اللغة التطبيقي بجامعة فيانريما.

الاستخدام الناجح والفعال للغة الجسد والصوت أوباما نموذجا

أظهر باراك أوباما أثناء إلقائه للخطاب الافتتاحي عام ٢٠٠٤ استخداما ملحوظا للغة الجسد وكان لمشيبته ثلثة الحظي -ولأكتافه المستقيمة ولوقفه القوي-عظيم لأثر في التوصل مع الجمهور ، وثبات نبرة الصوت، وفي فتح حوار إيجابي مباشر مع المشاهدين. ولكي لا يظن يمكننا أن نقول إن أوباما خلق انطباعا أوليا مؤثرا للعبية فسررة صوته العصفة. وموهبته الطرية كان لهما بالغ الأهمية في خلق هذا الانطباع الإيجابي. وطريقته التي كان يتحكم بها في صوته - تضخيم صوته عندها يكون ذلك مناسبا ، والارتفاع بنبرة

الصوت عندما يتطلب الحديث ذلك وحضورها عندما يرغب في التعبير عن الاستهجان و لا تنكر نفسيء ما أضفى كل ذلك على كلماته قوة وتأثيرا، كما أنها ساعدت على إلقاء الصوت على أفكاره الرئيسية وإبرازها. أيضا ، كان قدرته على تعبير فكرة صوته العاطفية عظيم لأثر ينلوها الشجن في بعض الأحيان عطوفة في أحيان أخرى، يخمرها العصب والاستياء عندما يتطلب الأمر ذلك - حيث أعطت كلماته عمقا رائعا.

كان لحركات أوباما نفس التأثير والفاعلية بدءا من طريقه على باب وهمي بقصة قوية، حركة أصابعه، وضع كلمات وهمية في الهواء ، وصولا إلى استخدامه لراحة يده كعلامة تدل على التوقف. كان لجميع الحركات والإشارات دور مهم في عملية الإقناع. وبالمثل، كان لوضعه يده على قلبه في بعض اللحظات المهمة دور فعال في توصيل صدق كلماته. لقد أصبح أوباما رجلا صادقا ومحل ثقة، وكل ذلك بفضل حركاته وإشراقاته التي كانت تعمل كمناصر مهمة وحيوية أثناء إلقاء الخطاب.

#### الاهتمام بشئون الجمهور : كسب القلوب والعقول

أظهر أوباما مقدرته على التواصل مع الحالة المزاجية السائدة للجمهور، وتقوية تأثير كلماته عن طريق الحديث عن الفاصل وتخصيص رسالته، فعندما تحدث عن الحالة المزاجية السائدة لمعظم الأمريكيين المزين سُموا الأسلوب السياسي التقليدي القديم قال أوباما: "ليس هناك ما يسمى بأمريكا الليبرالية وأمريكا المحافظة، ولكن هناك ما يسمى الولايات المتحدة الأمريكية". نجح أوباما في بناء جسر للتواصل مع جمهوره، شأنه في ذلك شأن العديد من القادة من أمثال الرئيس لراجل جون كينيدي.

وحينما طرح أوباما بعض الأمثلة الخاصة بمواجهه أمريكا لبعض التحديات مثل الأب الذي فقد وظيفته وهو في حاجة لدفع ثمن الدواء لابنه - تواصل مع جمهوره موضحا أنه يعني بصديق، اهتمامات الطبقة المتوسطة ويمكنه أن يتعامل مع مثل هذه التحديات، وكما قام بتخصيص رسالته، وتوضيح مدى رغبته العميقة في مساعدة الطبقة المتوسطة والعائلات العاملة، فقد تمكن أوباما من إقناع الناس والتأثير عليهم من خلال حديثه إليهم بطريقة مباشرة موضحا أن اهتماماتهم كانت نفس اهتماماته أيضا .

تبليغ الرسالة من خلال تخصيصها استخدام الكلمات التي لها وقع مؤثر:

استخدم باراك أوباما خلال إلقائه هذا الخطاب عددا موفورا من الأساليب عرص تنبوع رسالته. من بين هذه الأساليب استخدام اللغة مستخدمة وغير مبتة، وتلكلمات المجارية ذات التصور البلاغية. وكانت عملية تخصيص الأفكار من بين الأسوت التي قام بتوظيفها لهذا الغرض.

#### الإقناع:

قام أوباما أيضا بتوظيف بعض أساليب الخطابة الناجحة والفعالة أثناء محاولته إقناع الجمهور بأفكاره الرئيسية، وكان التكرار أحد الأدوات الرئيسية المهمة التي استخدمها. فتكراره لكلمة "الأمل" وسط جملة جيدة التراكيب أدى إلى تأكيد المعنى الذي يريده. وبالمثل، فإن تكراره لجملة "يؤمس جون كيري" خمس مرات في ست جمل أدى إلى تعريف صورة "جون كيري" التي أراء أوباما أن يؤكد عليها ، لقد أدى استخدام أوباما الفعال للتكرار إلى إلقاء الضوء على المواضيع والأفكار الرئيسية وجعلها أكثر ثباتا في الذاكرة. نقل وجهة نظر الآخرين :

أخيرا ، أود أن أقول إن قليلا من الناس يستطيعون إسكان النهاية المميزة التي استخدمها أوباما لإنهاء خطابه المؤثر الذي إلقاه عام ٢٠٠٤ . لقد قام أوباما بتغيير إلقاء ووزن الكلمات تعبيرا متقنا ، مؤكدا على بعضها في بعض الأحيان، ومضج صوته تدريجيا وبطريقة متقنة. لقد عرف أوباما كيف يجعل الجمهور يهتل ويصفق طوال الوقت حتى لا يقطع ويتوقف عن تواصله معه. وعندما وصل إلى الجزء المهم أنهى أوباما خطابه بهاية نملؤها العاطفة، ووضع تحديا أمام جمهوره، داعيا للبدء في العمل سجد ذلك في قوله: فإن كنتم نشعرون ببعض الطاقة التي أشعر بها ، وينفس الإصرار الذي بحمري، ونفس لعاطفة التي تملكني، وبنفس الأمل الذي يملونني، وإذا قمنا بما يجب علينا القيام به.....'

قامت هذه النهاية القوية بتحفيز الجمهور، تاركة انطبعا دائم التأثير.

وقد ساعدت مثل هذه الأساليب التواصلية الفعالة لوباما على إلقاء خطاب متقن كان له عظيم الأثر في تعديل تقدم حياته المهنية السياسية، كما حولته إلى شخصيه سياسية

قومية مؤثرة. والآن. دعونا نتعمق في دراسة مثل هذه الأساليب التي جعلت من باراك أوباما واحدا من أكثر الخطباء تميزا في عصرنا الحالي. ص ٢٣  
كسب الثقة

إذا كنت تطمح أن تكون قائدا ذا تأثير قوي، يجب أن يثق الناس أولا في رجاحة عفاك و'أخلاقك وفي قدراتك القيادية، ويجب أن يكونوا على يقين من أنك أهل لهذه المكانة؛ فعباب الثقة لن تكون هناك فائدة من أي شيء آخر إن أول مهمة تقع على عاتق أي شخص بطمح للقيادة هي أن يحظى بثقة من يسعى إلى قيادتهم .  
خلق الانطباعات أولى مؤثرة : لغة الجسد والمظهر

عادة ما يكون الانطباع الأول لحظة حاسمة في توضيح العديد من الأشياء، فبمجرد أن يتحرك شخص ما تجاه شخص آخر نلحدث معه تكون لديه فكرة معينة. فحتى قبل أن تنفوه بأية كلمة يكون هناك حوار وتشعر بأنك قد تحدثت كثيرا وذلك من خلال المظهر ولغة الجسد.

كان هذا التمرين تمرينا معيدا، فالأفراد الذين برشبون هي أن يصبحوا قادة، يجب عليهم أن يرتدوا ما يناسب هذا المقام ولا بد أن يتصرفوا ونظا له، وأن تكون لديهم العو مل المساعدة اللازمة لهذا الأمر لأن مثل هذه الأفعال - حتى بدون التلطف بكلمة وحدة - تبد' بنفسها حور من خلال الانطباعات الأولى وتضع الأساس المهم للمبطرة والثقة، ولكسب الثقة، وهي تطبيق القيادة الناجحة.

يتقن باراك أوباما خلق انطباعات أولى مؤثرة إتقانا جيدا فمشيته الثابتة، وتواصله المباشر مع جمهوره عند الوهلة الأولى. وبسط ذراعه إليهم في ثقة ملوح جميع هذه الأشياء تعمل على تضيق المسافة الفعلية بينه وبين الجمهور.

كان التواصل المباشر أيضا من الأشياء القيمة لدى أوباما فهو يشبه بيل كلينتون في هذا الأمر، حيث يلاحظ أنه لا يتردد أبدا في خلق نوع من التواصل المباشر بعين ثانية، وتواصله مع أفراد جمهوره دائما ما يزيد عن تقاطعه معهم ومن نشاطه لا يكون عمل ستراف له ولطافته. عندها يتحدث أوباما، فله عادة ما ينظر إلى جانب واحد في العرفة، ويومئ بعض الأحيان إلى هذا الاتجاه إشارة إلى لمتكاته، ثم يفعل الشيء نفسه مع الجانب

الآخر . فعادة ما يورع أوباما نظراته خلال مناقشاته، ويفعل ذلك بهوء دون أي تكلف . وهو يفعل ذلك لكي يشارك مستمعيه في أحاسيسه ويجيد التواصل مع كل فرد من أفراد جمهوره . يفهم الجمهور هذا على أنه احترام، وأسلوب للترحيب، وعادة ما يفسرون مثل هذه الأفعال على أنها أفعال جديرة بالثقة، وأنها مبعثة من شخص يريد أن يتواصل معهم بطريقة مباشرة، ودائما ما تكون مثل هذه الانطباعات الجيدة.

بعد الثقة التي تبدو على أوباما عندما يقوم بتحية بعض الأفراد الذين يقدمونه تحية ودودة أحد العوامل المبدئية التي تنقل طمأنينته إلى جمهوره، وهو دائما ما يكون مطمئن النفس . ودائما ما يقف أمام جمهوره ثابت الأقدام، مستقيم الكتفين فالمقدرة على تبليغ الرسالة تعد جزءا من ثقة بالنفس والسيطرة . وعندما يقف على منصة الإلقاء، عادة ما يحوطها أوباما يديه إشارة إلى سيطرته وقيادته . فالم منصة ليست بشيء يتكى أوباما عليه، ولا يسمح لها أوباما بأن تكون عائقا بينه وبين جمهوره .

ذهب أن أوباما صعد إلى منصة الإلقاء عند افتتاحه خطاب المؤتمر الذي عقد عام في ٢٠٠٤ أوجلا ، مرتبكا في مشيته، ولوح بيده في حجل وضعف، ولم يظهر كعدته وانقا من نفسه . كم كان سيختلف الانطباع الذي يفق إلى ذهن الجمهور من جراء ذلك . وعلى عكس ذلك ، فإن القادة ذوو المشية الناضجة ممن يسيطون أذرعهم ويلوحون بثقة وثبات تتكون عنهم صورة قيادية في الأذهان، وتتسع دائرة تأثيرهم وحضورهم . من لأفضل أن يكون بدايتك قوية مؤثرة، والابتعاد عن المواقف التي تضطر فيها إلى بذل جهد كبير في محاولة لإصلاح الانطباع الأول السيئ . دائما ما يهتم ذوو المهارات الفعلة في التواصل بالمظهر ولغة الجسد ويستخدمونها بطريقة تفر عن تأثير إيجابي عال.

خلق انطباعات ثابتة ، الصوت واستخدام طبقاته:

هناك وسيلة أخرى لكسب الثقة من الممكن أن تكتسب عن طريق الاستخدام السحح للصوت وطبقاته . ماذا بعد أن يخرج القائد صوتا قويا يدل على الثقة بالنفس، مطهرا شخصيه القوية يأتي ها دور كل من نبرة الصوت وطبقاته: حيث إنهما أداتان لهما أهمية كبيرة في زينة عاطفية ونجاح عملية التواصل.

الصوت :

تعد جودة الصوت أحد العوامل التي تترك انطباعا فوريا عند المستمع وهذا يتمثل في طبيعة نبره الصوت والتحكم في طبقاته. والصوت الجهوري الذي يتمتع به براك أوباما بعد أحد لعوامل الطبيعية المساعدة له، فالأذن تفسر بصوته الذي تطغى عليه السرة القيادية ويمكن تصوير جودة الصوت الطبيعية لمعظم المتحدثين، ويمكن أيضا تعريضها وكوسب من خلال التخرينات والتدريبات الصوتية.

الهوامش

١ - عين راضب لغة التعبير بالجسد في الفن والتجارة والسياسة ( القاهرة : دار  
عريب للطباعة والنشر ، ١٩٩٨ ) .

٢ - «ديلي نغراف» أوياما «أستاذ» في لغة الصمت وبراون ايتسامته مستقرة  
ترجمة حسن عبده حسن ..

- Shel Leanne " Say It Like Opama " The Power of Speaking With Purpose and  
Vision ( USA.2009) .



## المصادر والمراجع

### أولا : باللغة العربية

- ١- لؤي صالح، تصميم مطبوعات الإعلام، ج ١، ( القاهرة: الحربي للنشر والتوزيع ، ١٩٨٦ )
- ٢- الألو، دكتورا بوير : المراجع الأكيد في لغة الجسد ( المملكة العربية السعودية ، مكتبة جريب ، ٢٠٠٩ )
- ٣- إيم جي لويد ومات دافرسون وفندي شبيبت دليل حركات الاصابع
- ٤- أندرو براندبيرج : كيف تضمن مهارات الاتصال مع الآخرين " إتقان مهارات العروض التقديمية " ( القاهرة ، دار الفوريق للنشر والتوزيع ، ٢٠٠٣ )
- ٥- بيتر كلينتون ، لغة الجسد في العمل " منقول حركات الجسم وكيفية التعامل معها " ( القاهرة : دار الفوريق للنشر والتوزيع ، ٢٠٠٥ ) .
- ٦- جيلان حمزة : المراسم والبروتوكول وعلاقتها بالإعلام ( القاهرة : دار الفكر العربي ، ٢٠٠٩ )
- ٧- هاني ويلسون : سيكولوجية فنون الأداء ، ترجمة شكر عبد الحميد ، مطبعة عالم المعرفة عدد رقم ٢٥٨ ، الكويت ، المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب ، ٢٠٠٠ )
- ٨- جوسلين إيليا : بروكوكول زوجة لوباما تضمن المنكة
- ٩- جبري جيتومر : الدليل الكامل لمن التبع .. ( مكتبة جريب ، ٢٠٠٩ )
- ١٠- حسن عبدالله : لغة الجسد في الإعلام الإسرائيلي ، رسالة دكتوراة ، فلسطين
- ١١- حسن لؤي الصبيحي : الإعلام المغربي وصورة الاسلام والمسلمين ( القاهرة : إيترا للطباعة والنشر ، ٢٠١١ )
- ١٢- حسنان شليق : تصميم المجلات ( القاهرة : دار فكر وفن للطباعة والنشر والتوزيع ، ٢٠١٠ )
- ١٣- حسنان شليق : الأنس النمطية والفنية للتصوير الصحفي ( القاهرة : دار فكر وفن للطباعة والنشر والتوزيع ، ٢٠١١ )
- ١٤- خديجة عطلي ، صالح الصالح ، جريدة الأخبار ، ١٥ أغسطس ٢٠١١
- ١٥- دكتورا روتر أمثلة مبادئ الصحة والاداء في كلية العلوم الاجتماعية والساكنية بمعهد حرس هوبكينز بومبرج للصحة على أحد المواقع الطبية على شبكة الإنترنت .
- ١٦- دراسة حديثة أجرتها شبكة سي إن إن فايننشال الإخبارية الأمريكية ومجلة (متي) الاقتصادية بشأن تأثير لغة الجسد على العلاقات الاقتصادية الدولية
- ١٧- دلي الأسراف : لوباما يستاذ في لغة التمسك ويراثق شخصياته مستقرة ترجمة حسن عبد حن
- ١٨- روبرت جيتام سكوت ، أمن التصميم ، ترجمة دكتور عبد الهادي براهيم ، محمد أحمد يوسف ( القاهرة : دار سبعة مصر ، ١٩٨٠ )
- ١٩- روجر إي أكنيل للمصمحات والمخرمات في لغة الجسد حول العالم .
- ٢٠- سعيد المغربي سجاد : تكنولوجيا الصحافة ( القاهرة : دار المصرية للتأليف ، ٢٠٠٢ ) .
- ٢١- سوران ديفس وايمر : موسوعة أسرار لغة الجسد ، تعريب دقيقي للترجمة ( القاهرة : دار النشر والتوزيع ، ٢٠٠٧ )
- ٢٢- شكري عبد الحميد : الصبغ والكتابة ، مطبعة عالم المعرفة ، العدد ٢٥٨ ، ( الكويت : مجلس الوصي للثقافة والفنون والآداب ، ٢٠٠٠ )
- ٢٣- شبكة الكاريكاتير العالمي
- ٢٤- هائل نور شيب : لغة الجسد ومهارات الاتصال للعلاميين - مطبعة الفن الإسلامي ، العدد رقم ٢٠٢ ، أبريل ٢٠١١

## [المصادر والمراجع]

- ٢٥- عنكب مصطفى " مراحل تطور الكاريكاتير في مصر ، ايلول/سبتمبر ١٩٩١
- ٢٦- عمرو عبد السمیع : الكاريكاتير المحيبي المصري في الميديا ، رحلة "كثرا" عبر "مسور" ( جامعة القاهرة : كلية الإعلام ١٩٨٢ )
- ٢٧- عبد الجبار بلال : التصوير الصحفي في الصحافة والتلفزيون ( القاهرة : دار النهضة للنشر ، ٢٠٠٦ )
- ٢٨- عبد الجبار محمود علي : التصوير الصحفي ، ( القاهرة : دار الحرية للنشر والتوزيع ، ١٩٨٠ )
- ٢٩- فرانسيس دوبري : وبعد عهد مور : الثقافة البصرية ولتظم المصري ، ترجمة د.بل جاك عزمي ، مطبوعات : مطبعة ٢٠٠٧
- ٣٠- نورا أحمد علي : مذكرة في الإخراج الصحفي : محاضرات أقيمت على كلية الإعلام ، جامعة القاهرة ، عام ١٩٨٢
- ٣١- كا ولين بوير : لغة الجسد " تعرف على الآخر من خلال لغة لاكثر صراحة " ، ترجمة م. نوري قاري ، مطبعة : مطبعة للنشر والطباعة (٢٠١٠)
- ٣٢- كريستينا ستورث : التعبير عن الذات ( القاهرة / دار الفنون للإنتاجات الثقافية)
- ٣٣- كريم ركي : سام الدين : الإشارات الجسمانية " دراسة لغوية نظرية : تحليل أعضاء الجسم في التواصل " ( القاهرة : دار غريب للطباعة والنشر والتوزيع ، ٢٠١١ )
- ٣٤- كيت بيلي ، وكريس ليلاند : التحدث أمام الناس في لحظة : مكتبة جرير ، ٢٠١٠
- ٣٥- ليلاند جيلان : هو يقول ، هي تقول ( مكتبة جرير ، ٢٠١٠ )
- ٣٦- ماريل جيه ليجانو : لماذا لا يتذكر الرجال ويستحيل أن تنسى النساء ( مكتبة جرير ، ٢٠٠٧ )
- ٣٧- محمد أنعام صقر ، أحمد هلال طلبة - التصوير الصوتي بين الأساليب والتقنيات الرسمية ( القاهرة : دار ، ٢٠٠٧ )
- ٣٨- محمد كامل عبد الحامد : التصوير الفوتوغرافي ( القاهرة : دار نكتة للطباعة ، ٢٠٠٧ )
- ٣٩- محمود آدم : مقدمة في الصحافة المصورة ( دار البيضاء ، ١٩٨٧ )
- ٤٠- محمد حلم الدين : الإخراج الصحفي ( القاهرة : العربي للنشر والتوزيع ، ١٩٨٩ )
- ٤١- مجموعة صور كاريكاتيرية عربية .
- ٤٢- مرقم بوب انكراتون
- ٤٣- موقع لوسيفي الكاريكاتير
- ٤٤- المرقم الخاص بالفنان مصطفى حسين
- ٤٥- موسوعة ويكيبيديا العربية .
- ٤٦- ديفي أوليفر : خيرة "إتيكيت" ولغة الجسد ، سلوكيات عربية
- ٤٧- نيبس راجب : لغة التعبير بالنفس في الفن والتجارة والسياسة ( القاهرة : دار غريب للطباعة والنشر ، ١٩٩٨ )
- ٤٨- نوبل سي لوسون : كيف تجد طريقك ( المملكة العربية السعودية ، مكتبة جرير ، ٢٠٠٢ )
- ٤٩- بيكولاس بونيمز : كيف تتواصل في العمل ( مكتبة جرير ، ٢٠١٦ )

## ثانياً : باللغة الأجنبية

Kris Cole : Crystal clear communication " skills for understanding and being understood ( Australia ,2005).

-Litan Glass : I know what you are thinking using the fuor cods (hon Wiley 2003)

- Lei Lowndes : Instantly Connect with Anyone " ( hon wiley,2002,

2- Kris Cole : Crystal clear communication " skills for understanding and being understood ( Australia ,2005).

## [ المصادر والمراجع ]

5 Harry Mills : **Artfull Persuasion " How to command attention change minds and influence people , ( NewYork, AMACOM,2000 )**

6 Nonverbal Library - **articles on body language and nonverbal .**

7 Journal of personality : **What Percent Of Communication Comes Through Body Language?** May 13th, 2010

Joe Navarro • **What Every Body Is Saying: An Ex-FBI Agent's Guide to Speed-reading People** (2008).

Alan Pease and Barbara Pease: **Body Language in the Workplace** ( 2011)

Judi James **The Body Language Bible: The hidden meaning behind people's gestures and expressions** (2008)

Desmond Morris : **People watching: The Desmond Morris Guide to Body Language** ( 2002)

- Mark Bowden. **Winning Body Language: Control the Conversation, Command Attention, and Convey the Right Message without Saying a Word** (2010)

- Anna Jaskolka **Picture Book of Body Language The: the Only Language In Which People Can't Lie** ( 2011) .

- Gregory Hartley and Maryann Karinch: **I Can Read You Like a Book: How to Spot the Messages and Emotions People Are Really Sending With Their Body Language** (Kindle Edition - 2007) .

- Max Eggert : **Brilliant Body Language: Impress, Persuade and Succeed with the Power of Body Language** ( 2010).

- L. A. Mondragon **Body Language - Discover and Learn How to Read Body Language!** (Kindle Edition - 2009) .

- Malcolm Croft : **The Secret Body Language of Girls** ( 2010)

JOE NAVARRO : **Body Language Essentials** (Kindle Edition - 2010).

Carol Kinsey Goman : **The Nonverbal Advantage. Secrets and Science of Body Language at Work** (Bk Business) ( 2008).

- Anna Jaskolka • **How to Read and Use Body Language** ( 2004) .

- Peter Clayton : **Body Language at Work: Read Signs and Make the Right Moves** ( 2003).

-joe navarro what every body is saying

The Psychology of Body Language by Joe Navarro (Kindle Edition - 8 Dec 2009) - Kindle eBook

Visible Thought: The New Psychology of Body Language by Geoffrey Beattie (Paperback - 13 Nov 2009)

<http://www.facebook.com/photo.php?fbid=3265364664458&e=a326583736445154853328570208443&type=1&theater>

-K. T. Gillies: **Basic analysis "principles and practice,** ( Yunk. 1975)

-Gamon, Mario and Fry, Don. **Color in American Newspapers,** (Florida the pointer Institute for Media studies , 1986)

• The Poynter Institute and Sandford University " Poynter Project on Eye Tracking Online News " , 1998 , available at : <http://poynterinst.org/et/body.htm>

• Jakob Nielsen , " Eye Tracking Study of Web Readers " , Posted in : May, 2002 , available at : <http://www.useit.com/alertbox/20040514.html> , 22/4/2009

• Sam Quinn " Eye-Track Action & Maria Gomez , " Eye Track 02 " , The Poynter Institute , 2008 ( available at : <http://eyetrack.poynter.org> )

Steven Heller & Teresa Fernandez : **magazines inside & out** ( New York ,1996)

Barry M. White : **Editing By Design for designers , Art directors ,and Editors , the classic guide to winning readers** ( New York , Allworth Press ,2003)

• Joe Navarro : **What Every Body Is Saying: An Ex-FBI Agent's Guide to Speed-reading People** , 2008

Alan Pease and Barbara Pease. **Body Language in the Workplace** ( 2011)

Judi James **The Body Language Bible: The hidden meaning behind people's gestures and expressions** (2008)

Desmond Morris **People watching: The Desmond Morris Guide to Body Language** ( 2002)

Mark Bowden: **Winning Body Language: Control the Conversation, Command Attention, and Convey the Right Message without Saying a Word** (2010)

## [المصادر و المراجع]

- Anna Jaskolska: **Picture Book of Body Language The: the Only Language in Which People Can't Lie** ( 2011)
- Gregory Hartley and Maryann Karinch: **I Can Read You Like a Book: How to Spot the Messages and Emotions People Are Really Sending With Their Body Language** (Kindle Edition - 2007).
- Max Eggert: **Brilliant Body Language: Impress, Persuade and Succeed with the Power of Body Language** ( 2010).
- L. A. Mondragon: **Body Language: Discover and Learn How to Read Body Language!** (Kindle Edition - 2009) .
- Malcolm Croft : **The Secret Body Language of Girls** ( 2010)
- JOE NAVARRO : **Body Language Essentials** (Kindle Edition - 2010)
- Carol Kinsey Goman : **The Nonverbal Advantage: Secrets and Science of Body Language at Work (Bk Business)** ( 2008)
- Anna Jaskolska : **How to Read and Use Body Language** ( 2004)
- Peter Clayton : **Body Language at Work: Read Signs and Make the Right Moves** ( 2003)
- Kris Cole : **Crystal clear communication " skills for understanding and being understood** ( Australia ,2015).
- Frank P.Hoy : **Photojournalism" The Visual Approach"**(Printed Hall,New Jersey 2000 ) .
- <http://www.digital-photography-school.com/body-language-in-portraits#ixzz1bVqeAzCa>
- Brenda Aloft: **Canine Body Language: A Photographic Guide Interpreting the Native Language of the Domestic**
- Darren Rowse: **Body Language in Portraits**
- Kris Krüg: **Body Language Art Exhibit Features Photography ...**
- Eric Mills: **How Body Language Affects Story-Telling in Street Photography or: Oculic ...** , 20
- Keith Bailey & Karen Le'ond: **public Speaking " In an Instant "** (USA, Career Press, 2008)
- Vivian Buchan: **Make Presentation with Confidence** , USA: Barron E.S, 2004)
- Carolyn Boyes : **need to know? Body Language** (New York,Harper Collins , 2005)
- Arth Lustberg : **How to Sell Yourself " winning Techniques for Selling Yourself. Your Itself Your Message** ( USA,Career Press , 2002) .
- Jeffrey Gitomer : **The Sales Bible** ( wiley,2009),5
- Gerard I Nierenberg & Henry H. Calero : **The New Art Of Negotiation** (New York,Garden city park 2009) .
- Shal Leanne: **Say It Like Omen " The Power of Speaking With Purpose and Vision** ( USA,2009)
- The Definitive Book of Body Language, How to Read Others' Attitudes by Their Gestures by Alan Pease and Barbara Pease (Paperback - 15 Dec 2005)
- Body Language For Dummies by Elizabeth Kuhnke (Paperback - 12 Oct 2007)
- Body Language in the Workplace by Allan Pease and Barbara Pease (Paperback - 28 Apr 2011.)
- The Body Language Bible: The hidden meaning behind people's gestures and expressions by Judi James (Paperback - 5 Jun 2008)
- Body Language: How to Read Others' Thoughts by Their Gestures (Overcoming common problems) by Alan Pease and John Chandler (Paperback - 18 Sep 1997)
- Canine Body Language: A Photographic Guide, Interpreting the Native Language of the Domestic Dog by Brenda Aloft (Paperback - 24 Jan 2009)
- Body Language, 7 Easy Lessons to Master the Silent Language by James Borg (Paperback - 16 Oct 2008)
- Colors Need to Know? - Body Language by Carolyn Boyes (Paperback - 1 Aug 2005,
- Love Signals: A Practical Field Guide to the Body Language of Courtship by David Gervais (Paperback - 20 Feb 2005)
- People watching: The Desmond Morris Guide to Body Language by Desmond Morris (Paperback - 2 May 2002)
- winning Body Language, Control the Conversation, Command Attention, and Convey the Right Message without Saying a Word by Mark Bowden (Paperback - 1 Apr 2010)
- Picture Book of Body Language The: the Only Language in Which People Can't Lie by Anna Jaskolska (Paperback - 31 May 2011)

## [المصادر والمراجع]

- I Can Read You Like a Book: How to Spot the Messages and Emotions People Are Really Sending With Their Body Language by Gregory Hartley and Maryann Karinch (Kindle Edition - 30 Mar 2007) - Kindle eBook
- The Secrets of Sexual Body Language by Martin Lloyd-Elliott (Paperback - 15 Oct 2005)
- Visible Thought: The New Psychology of Body Language by Geoffrey Beattie (Paperback - 13 Nov 2003)
- Body Language: How to Read Others' Thoughts by Their Gestures by Allan Pease (Paperback - 1 Mar 1984)
- Brilliant Body Language: Impress, Persuade and Succeed with the Power of Body Language by Max Eggert (Paperback - 21 Oct 2010)
- The Secret Language of Your Body by Inna Segal, M.D. Bernie S. Segal and M.D. Bernie S. Segal (Kindle Edition - 31 Aug 2010) - Kindle eBook
- The Psychology of Body Language by Joe Navarro (Kindle Edition - 8 Dec 2009) - Kindle eBook
- The Definitive Book of Body Language: The Secret Meaning Behind People's Gestures by Allan Pease and Barbara Pease (Hardcover - 21 Oct 2004)
- Body Language - Discover and Learn How to Read Body Language by L. A. Mondragon (Kindle Edition - 6 Jan 2009) - Kindle eBook
- Understand Body Language 2010 (Teach Yourself General) by Gordon Wainwright (Paperback - 25 Jun 2010)
- Dating Body Language Basics (New Revised 2011 Edition) by Joe Navarro (Kindle Edition - 1 Mar 2011) - Kindle eBook
- Body Language by Axi Morimoto and Tsubaki Enomoto (Kindle Edition - 9 Jul 2009) - Kindle eBook
- Body Language by Julius Fast (Paperback - 23 Apr 2002)
- Body Language: How to Read Others' Thoughts by Their Gestures (Overcoming common problems) by Allan Pease and Peter Cox (Paperback - 19 Nov 1992)
- The Secret Body Language of Girls by Malcolm Croft (Hardcover - 1 Feb 2010)
- 7 Minute Reads: Body Language: Action speak louder than words by Pleasant Surprise and Nad (Kindle Edition - 17 Mar 2011) - Kindle eBook
- The Definitive Book of Body Language by Barbara Pease and Allan Pease (Hardcover - 25 Jul 2006)
- Persuasion Skills Black Book: Practical NLP Language Patterns for Getting The Response You Want by Rintu Dasu (Paperback - 24 Feb 2009)
- Body Language Essentials by JOE NAVARRO (Kindle Edition - 8 Jul 2010) - Kindle eBook
- Body Language by Susan Quiliam (Paperback - 1 Dec 2009)
- Body Language 101: The Ultimate Guide to Knowing When People Are Lying, How They Are Feeling, What They Are Thinking, and More by David Lambert (Kindle Edition - 17 Nov 2008) - Kindle eBook
- The Truth About Lying: Everyday Techniques for Dealing with Deception by Stan Walters (Paperback - 29 Mar 2001)
- Coining Gem - Body Language by David Lambert and The Diagram Group (Paperback - 5 Jul 2004)
- Winning Body Language by Mark Bowden (Kindle Edition - 17 Mar 2010) - Kindle eBook
- Racing Towards Excellence by Muzaffar A. Khan, Jan Sramek and Sir Howard Davies (Paperback - 11 Jun 2009)
- The Body Language of Trees: A Handbook for Failure Analysis (Research for Amenity Trees) by Dept of Environment (Paperback - Nov 1995)
- Successful NLP: Quick and Easy Ways to Use Neuro-Linguistic Programming to Get Ahead in Life by Jeremy Lazarus (Paperback - 1 Mar 2010)
- Card's Book of Tells: The Body Language and Psychology of Poker by Mike Caro (Paperback - Mar 2006)
- The Body Language Book: How to Read Body Language - Learn the Secrets to Reading People by M. Smith for SmartAsses Publishing and Smith Kindle Publishing (Kindle Edition - 3 Aug 2010) - Kindle eBook
- Book: Body Language in Art by Gillian Wolfe CBE (Paperback - 6 Jan 2005)
- Body Language: Why What You Don't Say Matters at Work by Robert Pripps (Paperback - 16 Dec 2011)
- Teach Yourself Body Language (TY Social Science) by Gordon Wainwright (Paperback - 1 Jun 2003)

## [المصنّات والمراجع]

Body Language Handbook: How to Read Everyone's Hidden Thoughts and Intentions by Gregory Hartley and Maryann Karinch (Paperback - 20 Jan 2010)

The Silent Language of Leaders: How Body Language Can Help or Hurt How You Lead by Carol Kinsey Goman Ph.D. (Hardcover - 10 May 2011)

Sex Signals - Body Language Secrets - How to Seduce a Woman Without Words by Stephen Lee Edwards and Steven Lee Edwards (Paperback - 1 Jan 2009)

Body Language: Advanced 30 Character Reading by Eric Allen, Kelly L. Mumdock, Jared Fong and Adam G. Sewer (Paperback - 9 May 2008)

The Firing Bible: Your Ultimate Photo Guide to Reading Body Language, Getting Noticed, and Meeting More People Than You by Fran Greene (Kindle Edition - 1 Aug 2010) - Kindle eBook

The Nonverbal Advantage: Secrets and Science of Body Language at Work (Bk Business) by Carol Kinsey Goman (Paperback - 1 Jun 2008)

How to Read and Use Body Language by Anna Jaskolka (Paperback - 1 Feb 2004)

Read the Signs: the Body Language Handbook (Really Useful Handbooks) by Anita Nark and Melissa Sayer (Paperback - 15 Jan 2009)

Body Language at Work: Read Signs and Make the Right Moves by Peter Clayton (Paperback - 15 Aug 2003)

The Language of the Body by Alexander Lowen (Paperback - 1 Jan 2006)

Digital Body Language by Steven Woods (Hardcover - 1 Jan 2009)

Body Language in Business: Decoding the Signals by Professor Adrian Furnham and Evgeniya Petrova (Hardcover - 4 May 2010)

The Classroom X-factor: The Role of Body Language and Non-verbal Communication in Teaching by John White and John Gardner (Paperback - 8 Aug 2011)

The Body Language of Health by Hamish MacGregor (Hardcover - 1 Dec 2007)

Countdown - Body Language by The Diagram Group (Paperback - 1 Mar 1999)

A Woman's Guide to Understanding Male Body Language: How to Detect, Decipher, and Understand the Unspoken Language of Men (Paperback - Dec 2011)

Deep Body Language by Penny Warner (Kindle Edition - 27 Jan 2012) - Kindle eBook

Body Language: The Silent Language of Success by James Borg (Paperback - 3 Oct 2011)

Body Language For Dummies by Elizabeth Cohnke (Paperback - 1 Nov 2011)

Body Language - Secrets in Shape, Back Women's Fitness, and Feminist Identity Politics by Kimberly L. Law (Hardcover - 25 Sep 2011)

Body Language (The Only Book You'll Ever Need) by Shelly Hagen and Davis Givens (Paperback - Nov 2011)

The Power of Body Language: How to Succeed in Every Business and Social Encounter by Tonya Reiman (Audio CD - 6 Sep 2011)

A Man's Guide to Understanding Female Body Language: How to Detect, Decipher, and Understand the Unspoken Language of Women (Paperback - Dec 2011)

Body Language: Representation in Action by Mark Rowlands (Paperback - 14 Oct 2011)

Body Language by David Cohen (Paperback - 1 Nov 2007)

Master Body Language (Ebook) by Gordon Welnwright and Richard Thompson (Paperback - 25 Feb 2011)

Alpha Male And Dominant Body Language by John Cocks (Kindle Edition - 4 Jul 2010) - Kindle eBook

Reading the Hidden Communications Around You: A Guide to Reading Body Language in the Workplace by Dr. Anne E. Beal (Paperback - 28 Jul 2009)

Body Language Magic (Kindle Edition) by Pink Panda Publishing (Kindle Edition - 12 Feb 2009) - Kindle eBook

Body Art and Performance: The Body as Language (Skira Paperbacks) by Lea Vergine (Paperback - 17 Apr 2000)

The Definitive Book of Body Language by Allan Pease and Barbara Pease (Paperback - 30 Aug 2008)

Secrets of Body Language by Tony Wighton (Kindle Edition - 3 Jan 2006) - Kindle eBook

The Complete Idiot's Guide to Body Language (Complete Idiot's Guides (Lifestyle Paperback)) by Peter Andersen (Paperback - Aug 2004)

Body Language for Competent Teachers by Chris Caswell and Sean Neill (Paperback - 14 Jan 1993)

Body Language in the Workplace by Barbara Pease and Allan Pease (Kindle Edition - 28 Apr 2011) - Kindle eBook

Empower Body Language Revealed: How to Predict Behavior in the



## [المصادر والمراجع]

- Workplace by Reading and Understanding Body Language by Harmony Stalter (Paperback - 30 Mar. 2009)
- Ticks Of The Mind by Darren Brown (Paperback - 8 Oct 2007)
- Body Language by Kenna White (Paperback - 1 Oct 2010)
- Dog Body Language Phrasebook. 100 Ways to Read their Signals by Trevor Warner (Hardcover - 28 Apr 2007)
- Male Body Language That Attracts Women by Tony Wood (Paperback - 20 Jan 2000)
- Body Language by Suzanne Brockmann (Mass Market Paperback - 23 Jul 2009)
- Body Language (Signs & Symbols) by Rupert Matthews (Paperback - 16 Jul 1992)
- 5 used from £0.01
- The Definitive Book Of Body Language by Allan & Barbara Pease (Paperback - 2006)
- The Definitive Book Of Body Language by Allan & Barbara Pease (Paperback - 2006)
- Cat Body Language Phrasebook. 100 Ways to Read Their Signals by Trevor Warner (Hardcover - 28 Apr 2007)
- The Secrets of Sexual Body Language by Martin Lloyd-Elliott (Paperback - Mar 2001)
- Teach Yourself Body Language (TY Social Science) by Gordon Wainwright (Paperback - 24 Apr 2009)
- Body Language of Horses Body Language of Horses by Tom Ainslie (Hardcover - 1 Jan 2005)
- Walking Your Talk. Changing Your Life Through the Magic of Body Language by Lavinia Plonka (Paperback - 1 Jun 2007)
- Body Language in Business. Decoding the Signals by Professor Adrian Furnham and Evgeniya Melnyk (Kindle Edition - 13 May 2010) - Kindle eBooks
- Body Language Magic - Secrets of Non Verbal Communication & What People Really Mean But Not What They Say by Jonathan Royle (Kindle Edition - 21 Jan 2011) - Kindle eBook
- Body Language Magic: Essential Guide on Using It During Business Negotiations, Job Interviews, Selling, Presentations, Flirting And More For Maximum Success by Huey T. (Kindle Edition - 29 Dec 2009) - Kindle eBook
- Virtual Body Language by Jeffrey Ventrella (Paperback - Jan 2011)
- Body Art and Performance. The Body as Language by Lea Vergine (Hardcover - Apr 2005)
- Body Language by James Hall (Paperback - 29 Apr 2011)
- What Every Body Is Saying. An Ex-FBI Agent's Guide to Speed-reading People by Joe Navarro (Paperback - 1 Apr 2008)
- Guide to Body Language (Brookhampton Reference) (Hardcover - 28 Mar 1996)
- 1 new from £9.16 used from £0.01
- Reading the Hidden Communications Around You. A Guide to Reading Body Language in the Workplace by Dr. Anne E. Beal (Paperback - 28 Jul 2009)
- How to Read a Person Like a Book. Using Body Language to Know What People Are Thinking by Gerard Adermans (Paperback - 1 Dec 2009)
- Decoding the Secret Language of Your Body. The Many Ways Our Bodies Send Us Messages by Martin Rush (Paperback - 19 Dec 1994)
- Body Language Secrets. Read the signals and find love, wealth and happiness by Susan Qu Wan (Paperback - 15 Sep 1997)
- How To Win Friends And Influence People by Dale Carnegie (Paperback - 5 Apr 2007)
- Buy new, £8.99 £6.19
- Conversation Realities Revisited. Life, Language, Body and World by John Shotter (Paperback - 14 Feb 2008)
- Our Masters, Voces: Language and Body Language of Politics by Max Ackinson and M. Ackinson (Paperback - 24 Sep 1984)
- The Future of Body Language by Carole Barton (Paperback - 1 Oct 2010)
- 3 Body Language Signals That She's Very Interested In You by Buk1ARosterLife (Kindle Edition - 29 Dec 2010) - Kindle eBook
- When Body Language Goes Bad. A Dilbert Book by Scott Adams (Paperback - 2 Mar 2003)
- Your Body at Work. A Guide to Smart Reading the Body Language of Business, Bosses, and Boardrooms by David Givens (Paperback - 4 Oct 2010)
- Body Language in Relationships (Overcoming common problems) by David Cohen (Paperback - 10 Dec 1994)
- You Say More Than You Think: The 7-Day Plan for Using the New Body Language to Get What You Want by Janine Driver and Mariska Van Aalst (Paperback - 4 Jan 2011)

## [المصادر والمراجع]

Body Language with Winning Power: Understanding Specific Male & Female Body Language Techniques to Help You Win in Every Area of Life by Michael Davids and John Clifton (Kindle Edition - 23 Jul 2011) - Kindle eBook

Understanding Body Language by Jane Lyle (Hardcover - 10 Jun 1993)

The Everything Body Language Book: Master the Art of Nonverbal Communication to Succeed in Work, Love, and Life (Everything (Self Help)) by Shelly Hagen and David Givens (Paperback - Jan 2008)

The Body Language Rules: A Savvy Guide to Understanding Who's Flirting, Who's Faking, and Who's Really Interested by Judi James (Paperback - Oct 2009)

Used from £5.64

Read People Deeper, Body Language, Face Reading, Auras by Rose Rosetree (Paperback - 1 May 2008)

Get People To Do What You Want, How to Use Body Language and Words to Attract People You Like and Avoid the Ones You Don't by Gregory Hartley and Maryann Karinch (Paperback - 21 Aug 2008)

Influence: The Psychology of Persuasion by Robert Cialdini (Paperback - 1 Feb 2007)

Buy new: £10.99 £6.23

Body Language by Julius Fast (Paperback - 2 Jun 1972)

Making You Talk: Changing Your Life Through the Magic of Body Language by Layana Plonka (Kindle Edition - 1 Mar 2007) - Kindle eBook

The Nonverbal Advantage: Secrets and Science of Body Language at Work (Bk Business) by Carol Kinsey Goman (Paperback - 1 Jun 2008)

Body Language by James W. Hall (Hardcover - Sep 1978)

Body Language and Communication: A Guide for People with Autistic Spectrum Disorders by Simon Perks and Steve Lockett (Paperback - 6 Nov 2007)

Body Language Secrets: A Guide During Courtship & Dating

Posted By : fafo | Date : 29 Aug 2010 20:16:45

The Language of the Body by Alexander Lowen (Paperback - 1 Mar 1971)

Body Language (IMC) by Geoff Gibbons and Geoff Whitcar (Paperback - 28 Sep 2007)

say it like Obama: The Power of Speaking with Purpose and Vision

Posted By : Smiley | Date : 19 Mar 2009 14:27:00 | Comments : 2 |

↓

Body Language: An Illustrated Introduction for Teachers (Paperback)

Patrick W. Miller (Author)

The Easy Guide to Body Language 101: Body Language Reading, Kissing and Attraction. Get an Idea of What People are Feeling, Thinking and Know When They are Lying by Herman Hunter (Kindle Edition - 20 Aug 2011) - Kindle eBook

You Say More Than You Think: The 7-Day Plan for Using the New Body Language to Get What You Want by Janice Driver and Mariska Van Aalst (Paperback - 4 Jan 2011)

Body Language Expert: Learn Secrets of Body Language about How to Read Body Language Efficiently. Ultimate Body Language Tips for You by Edward V. Lewis and BlueSheepBooks (Kindle Edition - 31 Jul 2011) - Kindle eBook

Buy: £5.98

Employee Body Language Revealed: How to Predict Behavior in the Workplace by Reading and Understanding Body Language by Harmony Stalter (Paperback - 30 Mar 2009)

Guide to Body Language by Dilys Hartland and Caroline Tosh (Hardcover - Apr 2003)

Buy new: £3.95

Body Language: A Guide To Reading and Interpretation of Body Language by Stephen Lucero (Kindle Edition - 25 Feb 2011) - Kindle eBook

Body Language Basics, 5 days to training course by chin chun wu (Kindle Edition - 29 May 2011) - Kindle eBook

Body Talk: The Body Language Handbook (Really Useful Handbooks) by Anita Hall (Paperback - 2 Apr 2009)

various Tips On Reading Body Language by Brenda Van Niekirk (Kindle Edition - 18 Jun 2011) - Kindle eBook

Body Language Now: Communicate Better, Tips For Public Speaking, Sales Situations Interviews And Contacts With The Opposite Sex by Maria MacNursa (Kindle Edition - 15 Feb 2011) - Kindle eBook



## المحتويات

المقدمة : ..... ٧

### الفصل الأول : التواصل ... ولغة الجسد

المبحث الأول : الأساسيات الأولى لعملية التواصل ..... ١٥  
المبحث الثاني : كيف تتجج في عملية التواصل ..... ١٧  
الهوامش وقراءات إضافية ..... ٢٠

### الفصل الثاني : أبجديات لغة الجسد

المبحث الأول : جذور لغة الجسد ..... ٢٢  
المبحث الثاني : تصنيف اللفظة غير اللفظية ..... ٢٦  
المبحث الثالث : متى يستخدم لغة الجسد ..... ٢٢  
الهوامش وقراءات إضافية ..... ٢٨

### الفصل الثالث : قواعد لغة الجسد .. وأدواتها

المبحث الأول : أدوات لغة الجسد وحركاته وإيماءاته ..... ٤٢  
المبحث الثاني : قواعد لغة الجسد وأوسعها ..... ٥٥  
الهوامش وقراءات إضافية ..... ٦٠

### الفصل الرابع : لغة الجسد .. في المجال الإعلامي

المبحث الأول : وظائف لغة الجسد ..... ٦٢  
المبحث الثاني : ما الذي يعرفه الإعلامي عن لغة الجسد ..... ٦٧

## [المحتويات]

١١٢ .....	المبحث الثالث : الاختلافات في تعبيرات لغة الجسد بين الجنسين
١٤٢ .....	لهوامش وقراءات إضافية .....

### الفصل الخامس : لغة الجسد .. في الصحافة

١٤٧ .....	المبحث الأول : الصحفي ولغة الجسد .....
١٨٤ .....	لهوامش وقراءات إضافية .....
١٨٥ .....	المبحث الثاني : لغة الجسد في الكاريكاتير .....
٢٠٤ .....	لهوامش وقراءات إضافية .....
٢٠٥ .....	المبحث الثالث : لغة الجسد في الإخراج الصحفي .....
٢٢٤ .....	لهوامش وقراءات إضافية .....

### الفصل السادس : لغة الجسد .. في الإذاعة والتليفزيون

٢٨٦ .....	المبحث الأول : مذيع ومقدم البرامج .....
٢٨٦ .....	لهوامش وقراءات إضافية .....

### الفصل الخامس : لغة الجسد .. في مجال العلاقات العامة

٢٨٩ .....	المبحث الأول : المتحدث أمام الجماهير ولغة الجسد .....
٣١٢ .....	لهوامش وقراءات إضافية .....
٣١٣ .....	المبحث الثاني : الإتيكيت والبروتوكول لغة الجسد .....
٣٠٤ .....	لهوامش وقراءات إضافية .....
٣٢٤ .....	المبحث الثالث : لغة الجسد وفن البيع .....
٣٢٨ .....	لهوامش وقراءات إضافية .....
٣٤٩ .....	المبحث الرابع : لغة الجسد وفن التفاوض .....
٣٢٢ .....	لهوامش وقراءات إضافية .....
٣٣٤ .....	المبحث الخامس : لغة الجسد .. والسياسة .....
٣٤٣ .....	لهوامش وقراءات إضافية .....

## صدر للمؤلف

- ١- حقوق الإنسان في الوثائق الدولية وتطبيقات على الدول النامية | المجلس الأعلى للثقافة ٩٣
- ٢- التقنيات السياسية والاقتصادية على: شباب المصري (١٩٩٢)
- ٣- النظام العالمي الجديد: رؤى جديدة (١٩٩٢)
- ٤- أثر وسائل الإعلام على التنشئة الاجتماعية للطفل المصري (١٩٩٣)
- ٥- دراسة تعليمية للأعمال المقدمة لجائزة هوركان مبارك - المجلس المصري للكتاب: لأطفال ١٩٩٩
- ٦- كتاب: تطبيقات عملية على أنظمة النشر للكتابي ١٩٩٩.
- ٧- كتاب: النشر الإلكتروني عبر الإنترنت ٢٠٠٠.
- ٨- كتاب: مقدمة في الحاسب الآلي ٢٠٠٢.
- ٩- كتاب: الحاسب الآلي بين النظرية والتطبيق ٢٠٠٣
- ١٠- إخراج كتب الأطفال - دار الكتب العلمية (٢٠٠٣).
- ١١- الأسس العلمية لتصميم المجالات - دار الكتب العلمية (٢٠٠٤).
- ١٢- حاسبات الوسائط المتعددة والإنترنت (١) - دار الكتب العلمية (٢٠٠٥)
- ١٣- الإعلام الإلكتروني - دار الكتب العلمية (٢٠٠٥) : طبعة أولى.
- ١٤- صحافة وكالات الأنباء - دار الكتب العلمية (٢٠٠٥).
- ١٥- الوسائط المتعددة وتطبيقاتها في المجال الإعلامي - رحمة برس للطباعة والنشر. ٢٠٠٦.
- ١٦- الإعلام الإلكتروني - رحمة برس للطباعة والنشر. ٢٠٠٦. ( الطبعة الثانية ) .
- ١٧- مدخل إلى صحافة وكالات الأنباء - رحمة برس للطباعة والنشر (٢٠٠٦).
- ١٨- الصحافة المتخصصة: المطبوعة والإلكترونية - ج ١ ، رحمة برس للطباعة والنشر. (٢٠٠٦)
- ١٩- الجوانب العملية في إخراج الجريدة - رحمة برس للطباعة والنشر (٢٠٠٦) .
- ٢٠- الإعلام الإلكتروني بين التفاعلية والرقمية - رحمة برس للطباعة والنشر (٢٠٠٧).
- ٢١- الإخراج الصحفي الإلكتروني - دليل المخرج الصحفي لإخراج الصفحات - باستخدام برامج الفوتوشوب ، والكوارك اكس برس ، رحمة برس للطباعة والنشر ، ٢٠٠٧ .
- ٢٢- رحلة النهر في وكالات الأنباء الصحفية والرئية ، رحمة برس للطباعة والنشر ، ٢٠٠٧ . مطبوعات
- ٢٣- الإعلام التفاعلي ، دار فكر وفن للطباعة والنشر والتوزيع ، ٢٠٠٨ . ٣ طبعات
- ٢٤- جرافيك الوسائط المتعددة ، دار فكر وفن للطباعة والنشر والتوزيع ، ٢٠٠٨ .
- ٢٥- تكنولوجيا الاتصال والمعلومات - وسائل إعلام استنها بنفسك - دار فكر وفن ، ٢٠٠٨ .
- ٢٦- سيكولوجية الإعلام - دراسات متطورة في علم النفس الإعلامي - دار فكر وفن ٢٠٠٨ - ٢ طبعة
- ٢٧- الصحافة المتخصصة: المطبوعة والإلكترونية - طبعة مزيطة ومنقحة - دار فكر وفن ٢٠٠٩ ٢ طبعة

- ٢٨- الإخراج الصحفي الإلكتروني والتجهيزات الفنية دار فكر وفن ٢٠٠٩ . ٢ طبعة
- ٢٩- التصميم الجرافيكي في وسائل الإعلام الحديثة والإنترنت الكتاب الأول دار فكر وفن ٢٠٠٩
- ٣٠- التصميم الجرافيكي في التليفزيون الكتاب الثاني دار فكر وفن ٢٠٠٩ .
- ٣١- التصميم الجرافيكي في السينما الكتاب الثالث دار فكر وفن ٢٠٠٩ .
- ٣٢- التصميم الجرافيكي في الويب الكتاب الرابع دار فكر وفن ٢٠٠٩ .
- ٣٣- التصميم الجرافيكي في الوسائط المتعددة الكتاب الخامس دار فكر وفن ٢٠٠٩ .
- ٣٤- الصحافة الإلكترونية التحرير والإخراج دار فكر وفن ٢٠٠٩ .
- ٣٥- صحافة وكالات الأنباء المقروءة والمرئية مطبعة مزينة ومنقحة دار فكر وفن ٢٠٠٩
- ٣٦- التصوير الصحفي دليل المسور الصحفي للتصوير ومعالجة الصور رقمياً دار فكر وفن ٢٠٠٩ .
- ٣٧- فنون إخراج البورصة . ط٢ . مزينة ومنقحة . دار فكر وفن ٢٠٠٩ .
- ٣٨- الأسس العلمية لتصميم المجلات - دار فكر وفن ٢٠٠٩ . ٢ طبعة
- ٣٩- سيكولوجية الإعلام دراسات متطورة في علم النفس الإعلامي . ط٢ دار فكر وفن ٢٠١٠
- ٤٠- مهارات وأخلاقيات الحوار الإعلامي . دار فكر وفن ٢٠١٠ .
- ٤١- التغطية الإخبارية في الصحافة والإذاعة والتليفزيون والإنترنت . دار فكر وفن ٢٠١٠ .
- ٤٢- صناعة الصحفي . دار فكر وفن ٢٠١٠ .
- ٤٣- حقوق الإنسان في المجال الإعلامي والإنترنت . دار فكر وفن ٢٠١٠ .
- ٤٤- الأسس العلمية لتصميم المجلات - ط٢ . دار فكر وفن ٢٠١٠ .
- ٤٥- الإخراج الصحفي الإلكتروني والتجهيزات الفنية . ط٢ . دار فكر وفن ٢٠١٠ .
- ٤٦- الإعلام الجديد الإعلام البديل تكنولوجيا جديدة في عصر ما بعد التقاعلية . دار فكر وفن ٢٠١٠ .
- ٤٧- حقوق الإنسان في المجال الإعلامي والإنترنت ط٢ ٨٢ دار فكر وفن ٢٠١١ .
- ٤٨- الأساليب العلمية والفنية لتصوير الصحفي . دار فكر وفن ٢٠١١ .
- ٤٩- وكالات الأنباء والإنترنت . دار فكر وفن ٢٠١١ .
- ٥٠- التدريب الإعلامي في مجال الصحافة المطبوعة والإلكترونية دار فكر وفن ٢٠١١ .
- ٥١- التدريب الإعلامي عبر الإنترنت . دار فكر وفن ٢٠١١ .
- ٥٢- التشكيل الإعلامي . الوجه الحقيقي للإعلام . دار فكر وفن ٢٠١١ .





هذا الكتاب

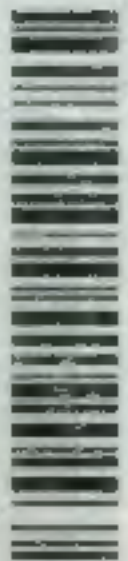
## لغة الجسد في الإعلام

ولغة الجسد في الاعلام المرئي ، لا تقل أهمية عن اللغة الصوتية ، بل انها تتفوق عليها احيانا ، كمن يعبر عن تعابير الوجه وحركة اليدين والرأس والجرء الجسم بأكمله بشكل عام ، تمثل مفتاحا حقيقيا لقراءة ما يدور في داخل الإعلامي أو الضيف بخاصة المسؤولين ، الذين يحاولون ضبط ايقاع الحركة ، لإخفاء توترهم الداخلي والتמודيد على المشاهد ، بإظهار التماسك ورباطة الجأش ..

ومعلوم أن عملية تحريك اليدين والرأس أكثر مما ينبغي أمام عدسة الكاميرا ، تشي باضطراب داخلي ، أو بضعف الموقف الذي يدافع عنه الضيف أو يسعى لتسويقه ، من هنا تعطي وسائل الاعلام الأجنبية اهتماما كبيرا بلغة الجسد ، فيما يقوم خبراء بتوجيه وارشاد المسؤولين حول كيفية الظهور أمام الكاميرا ، والاقتصاد في الحركة ، لكي لا يمس ذلك بالمصداقية

Bibliothèque Alexandrina

1182006



لغة الجسد في الاعلام  
حسن خير سمير



478979101

كتاب من منشاتنا من دار فكر وفن للطباعة والنشر والتوزيع

012 82 20 84 01 - 010 99 29 25 05 05 012 82 20 84 01